

DAVID, Evelin

**INTERNATIONALISIERUNG UND RECHNUNGSLEGUNG –
Herausforderungen und Handlungsfelder für mittelständische
österr. Unternehmen im Zuge ihrer Osterweiterungen**

eingereicht als

BACHELORARBEIT

an der

HOCHSCHULE MITTWEIDA (FH)

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Fakultät Wirtschaftswissenschaften

Neumarkt, Juli 2009

Erstprüfer: Prof. Otto Hammer
Zweitprüfer: Prof. Dr. Holger Haldenwang

Bibliographische Beschreibung:

DAVID, Evelin:

Internationalisierung und Rechnungslegung – Herausforderungen und Handlungsfelder für mittelständische österr. Unternehmen im Zuge ihrer Osterweiterungen. – 2009. – 52 S.

Mittweida, Hochschule Mittweida (FH), Fakultät Wirtschaftswissenschaften, Bachelorarbeit, 2009

Referat:

In Zeiten zunehmender Globalisierung der Märkte ist die Internationalisierung für viele Unternehmen eine wichtige und manchmal die einzige Strategie zur Unternehmenssicherung. Ziel der Bachelorarbeit ist es, die Bedeutung der Internationalisierung sowie die wesentlichen Motive, Rahmenbedingungen, Kriterien und Risiken der Internationalisierung aufzuzeigen. Zusätzlich wird der Stand der Internationalen Rechnungslegung dargestellt sowie die Bedeutung und Notwendigkeit derselben für den Mittelstand kritisch betrachtet. Die Ausführungen dieser Arbeit sollen einem mittelständischem Betrieb eine Hilfestellung beim Vorhaben der Internationalisierung sein und einen groben Überblick über die damit verbundenen Herausforderungen und Handlungsfelder geben.

INHALTSVERZEICHNIS

1	EINLEITUNG	- 1 -
1.1	Problemstellung	- 1 -
1.2	Zielsetzung	- 2 -
1.3	Methodische Vorgehensweise	- 3 -
2	INTERNATIONALISIERUNG IN RICHTUNG OSTEUROPA	- 4 -
2.1	Österreich und die EU-Osterweiterung	- 4 -
2.2	Bedeutung der Internationalisierung	- 6 -
2.2.1	Österreichischer Mittelstand	- 6 -
2.2.2	Außenhandel	- 7 -
2.2.3	Direktinvestitionen	- 9 -
2.2.4	Betriebsstätten und Tochtergesellschaften	- 12 -
2.3	Problematik der internationalen Rechnungslegung	- 14 -
2.3.1	Gegenüberstellung HGB, IFRS und US-GAAP	- 17 -
2.3.2	IFRS – Anwendung bei mittelständischen Unternehmen	- 20 -
2.3.3	Betriebsgründung in Ungarn und mögliche Rechnungslegungsprobleme	- 30 -
3	HERAUSFORDERUNGEN INTERNATIONALER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	- 36 -
3.1	Rahmenbedingungen für intern. Geschäftstätigkeit	- 36 -
3.2	Besonderheiten bei der Erschließung von Auslandsmärkten	- 38 -
3.3	Marktbarrieren / Länderrisiken	- 39 -
4	HANDLUNGSFELDER FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN ..	- 41 -
4.1	Internationalisierung / Markteintritt	- 41 -
4.2	Marktauswahl / Marktattraktivität	- 45 -
4.3	Hoffnungsmarkt Ungarn	- 46 -
5	SCHLUSSBETRACHTUNG	- 48 -
5.1	Ergebnisse	- 48 -
5.2	Maßnahmen	- 50 -
5.3	Konsequenzen	- 51 -

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: EU im Überblick 2008	- 4 -
Abb. 2: Österreichs Außenhandelsströme ab 1995	- 8 -
Abb. 3: Ein- u. Ausfuhrwerte 1995 - 2007	- 9 -
Abb. 4: Anwenderkreis der IFRS für kleine und mittelständische Unternehmen	- 21 -
Abb. 5: Motive f. Unternehmenskooperationen / Internationalisierung	- 37 -
Abb. 6: Systematisierung v. Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien	- 43 -
Abb. 7: Markteintritts- u. Marktbearbeitungsstrategien.....	- 44 -

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Österreichische Direktinvestitionen im Ausland	- 11 -
Tabelle 2: Grundlagen der Rechnungslegungssysteme	- 17 -
Tabelle 3: Unterschiedliche Grundsätze der Rechnungslegung.....	- 18 -
Tabelle 4: Unterschiede bei der Bilanzierung	- 19 -
Tabelle 5: Überblick Steuer- u. Rechtslage in Ungarn	- 35 -
Tabelle 6: Markteintrittsbarrieren	- 40 -
Tabelle 7: Länderrisiken	- 41 -
Tabelle 8: Internationalisierungsformen.....	- 42 -

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

%	Prozent
€	Euro
Abs.	Absatz
BIP	Bruttoinlandsprodukt
bzw.	beziehungsweise
EU	Europäische Union
fair presentation	getreue Darstellung
GDSStG-U	Gründungssteuergesetz Ungarn
going concern	Unternehmensfortführung
HGB	Handelsgesetzbuch
i.d.R.	in der Regel
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
KapAEG	Kapitalaufnahme Erleichterungsgesetz
km ²	Quadratkilometer
KMU	Klein- und Mittelständische Unternehmen
Mia; Mrd.	Milliarde
Mio	Million
MOEL	Mittel- und Osteuropäische Länder
OeNB	Österreichische Nationalbank
öHGB	österreichisches Handelsgesetzbuch
SEG	United States Securities and Exchange Commission
SME	Small and Medium Entities
uRLG	ungarisches Rechnungslegungsgesetz
US	United States
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
z.Bsp.	zum Beispiel

1 Einleitung

Die Internationalisierung der Märkte ist eine der dringlichsten Herausforderungen, denen sich Wirtschaftsunternehmen heute zu stellen haben. Durch die Ausweitung des weltweiten Handels intensiviert sich der Wettbewerb nicht nur auf den Auslandsmärkten, sondern auch auf den heimischen Märkten. Märkte, die zuvor als Ländermärkte abgegrenzt nach eigenen Gesetzmäßigkeiten organisiert waren, wachsen zusammen und werden zunehmend interdependent.¹

Verflechtungen zwischen den Volkswirtschaften durch grenzüberschreitenden Handel mit Gütern und Dienstleistungen haben sich in den vergangenen Jahren erheblich verstärkt. Vor allem durch den Wegfall von Handelsbarrieren, durch einfachere Kommunikationsmöglichkeiten und niedrigere Transaktionskosten hat die Internationalisierung auch für mittelständische Unternehmen an Dynamik gewonnen. Beschaffungs- und Absatzmärkte beschränken sich nicht länger nur auf inländische Unternehmen oder Kunden, sondern umfassen mittlerweile auch bei mittelständischen Unternehmen Geschäftspartner in der ganzen Welt.²

1.1 Problemstellung

Durch den ständig steigenden Kosten-, Innovations- und Wettbewerbsdruck sind Unternehmen heute immer stärker gezwungen, sich strategisch neu zu orientieren. Viele Unternehmen können jedoch nicht alle herrschenden Markt- und Wettbewerbsanforderungen selbst abdecken. Deshalb verstärken sie ihre Marktchancen zunehmend durch die Bildung von Netzwerken.

Diese ökonomischen Entwicklungen führen zu einer Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten bei wirtschaftlichen Entscheidungen. Deren Folge ist

¹ Vgl.: Von Behr, Marthild / Semlinger, Klaus: Internationalisierung kleinerer und mittlerer Unternehmen, S.7

² Vgl.: Ull, Thomas: IFS-Rechnungslegung in mittelständischen Unternehmen, 2006, S. 29

ein wachsender Bedarf nach weltweit verständlichen und zuverlässigen Informationen über die Unternehmen anderer Länder und Branchen. Auch das Finanzmanagement wird von der Internationalisierung in seinen Aktivitäten immer mehr beeinflusst. So sind Unternehmen immer stärker gefordert internationale Kapitalmärkte zur Finanzierung zu nutzen. Daher wächst auch die Nachfrage nach international vergleichbaren Jahresabschlüssen.

Da die Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit für viele mittelständische Unternehmen, gerade in Zeiten zunehmender Globalisierung der Märkte, eine wichtige Strategie zur Sicherung ihres Fortbestandes ist, stellt sich auch für Mittelständler die Frage nach Anwendung einer internationalen Rechnungslegung.

1.2 Zielsetzung

Ziel dieser Arbeit ist es, die Herausforderungen und Handlungsfelder für mittelständische österreichische Unternehmen im Zuge ihrer Internationalisierung und die damit verbundene Problematik der Rechnungslegung aufzuzeigen.

Die Internationalisierung mittelständischer Unternehmen, mit Blick auf die wirtschaftliche Ausgangslage österreichischer Unternehmen, insbesondere dem österreichischem Mittelstand, soll erarbeitet werden. Die Bedeutung der Internationalisierung mit den für Österreich wichtigen Ausprägungen sowie die Rechnungslegungsproblematik sollen analysiert werden. Unter den Herausforderungen internationaler Geschäftstätigkeit sollen insbesondere die Rahmenbedingungen, Besonderheiten und Risiken näher dargestellt werden. Als Handlungsfelder der Internationalisierung mittelständischer Unternehmen werden die Internationalisierungsformen und Strategien des Markteintritts und der Marktauswahl betrachtet.

Aufgrund der geographischen Gegebenheiten sollen die Besonderheiten für österreichische Unternehmen in Ungarn erläutert werden.

1.3 Methodische Vorgehensweise

Die Ausführungen dieser Arbeit sollen für einen mittelständischen, österreichischen Betrieb eine Hilfestellung und ein grober Überblick über die wichtigsten Herausforderungen und Handlungsfelder im Zuge der Internationalisierung sein.

Dazu wird zuerst die Bedeutung Osteuropas für österreichische Unternehmen aufgezeigt. Die Beziehungen zwischen Österreich und der EU werden mit statistischen Zahlen verschiedener öffentlicher Anstalten untermauert. Die Betrachtung des österreichischen Mittelstandes, gefolgt von den für österreichische Unternehmen wichtige Internationalisierungsformen werden ebenso mit entsprechendem Zahlenmaterial verdeutlicht.

Weiters wird in dieser Arbeit der Zusammenhang von Internationalisierung und Rechnungslegung für den Mittelstand in Form von Gegenüberstellungen und dem Aufzeigen von Pro und Contra Argumenten des Themas *International Financial Reporting Standards (IFRS)* analysiert.

Als Herausforderungen internationaler Geschäftstätigkeit werden die Rahmenbedingungen punktuell angeführt und Gründe sowie Motive der Internationalisierung optisch dargestellt. Verschiedene Tabellen untermauern die weiterführende Darstellung der Besonderheiten bei der Erschließung von Auslandsmärkten sowie Marktbarrieren und Länderrisiken.

Als Handlungsfelder für mittelständische Unternehmen werden die Aspekte der Internationalisierungsformen behandelt, sowie die Möglichkeiten des Markteintritts, der Marktbearbeitung und Marktauswahl aufgezeigt. Auch hier wird mit Tabellen und Abbildungen das breite Spektrum abgearbeitet.

Aufgrund der geographischen Nähe und der wirtschaftlichen Verknüpfungen österreichischer Klein- und mittelständischer Unternehmen (KMU) erfolgt eine überblicksmäßige Betrachtung des ungarischen Marktes mit Aufzeigen der rechtlichen Rahmenbedingungen in Ungarn.

2 Internationalisierung in Richtung Osteuropa

2.1 Österreich und die EU-Osterweiterung

Schon vor seiner EU-Mitgliedschaft und erst recht danach wurde Österreich zu einem engagierten Vorreiter der Integration seiner ost- und mitteleuropäischen Nachbarn. Bereits 2001, noch vor der letzten großen Erweiterungsrunde, rief es mit den benachbarten Beitrittswerbern Slowenien, Slowakei, Tschechien und Ungarn sowie mit Polen eine regionale Partnerschaft ins Leben, um die Abstimmung gemeinsamer Interessen innerhalb der EU zu gewährleisten. Mit der bisher größten Erweiterung in der Geschichte der Union um Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und Zypern am 1. Mai 2004 rückte Österreich in die Mitte des wiedervereinigten Europa.³



Abb. 1: EU im Überblick 2008⁴

Österreichs Wirtschaft profitierte von all diesen Integrationsschritten. Nach Berechnungen des WIFO steigerte die Ostöffnung seit 1989 das reale BIP

³ Vgl.: <http://www.zukunfteuropa.at/site/5820/default.aspx>

⁴ Quelle: http://europa.eu/abc/maps/index_de.htm

(zusätzlich) um rund $\frac{1}{2}$ %-Punkt p.a. wodurch rund 77.000 Arbeitsplätze geschaffen wurden. Das WIFO geht davon aus, dass infolge des EU-Beitritts Österreichs das Niveau des realen BIP in Österreich um rund $4\frac{1}{2}$ % gestiegen ist. Rund ein Fünftel dieses Zuwachses ist auf die Teilnahme Österreichs an der Wirtschafts- und Währungsunion seit 1999 zurückzuführen. Innerhalb der 10 Jahre seit dem EU-Beitritt entstanden somit rund 75.000 zusätzliche Arbeitsplätze. Insgesamt kann davon ausgegangen werden, dass die Ostöffnung und EU-Mitgliedschaft Österreichs zusammen ein zusätzliches Wirtschaftswachstum von $\frac{1}{2}$ % bis 1 % pro Jahr bewirkt und die Beschäftigung um 100.000 bis 150.000 Personen erhöht haben. Von der sogenannten innereuropäischen Globalisierung, d. h. von der EU-Erweiterung profitiert Österreich am meisten unter den Ländern der EU-15.⁵

Unter den 27 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zählte Österreich im Jahr 2006 mit einer Fläche von 83.871 km² und einer **Bevölkerung** von 8.282.424 zu den kleineren Ländern der EU-27, welche 2006 auf einer Fläche von 4,3 Mio. km² eine Heimat für über 494 Mio. Europäer bot. Die Bevölkerungsdichte beträgt in Österreich 99 Personen pro km² und befindet sich damit unter dem Durchschnitt der EU-27 von 114. Das österreichische Bevölkerungswachstum von 1995 bis 2006 liegt mit 4,2% über dem Durchschnitt der EU-27 (3,6%) und deutlich über jenem von Deutschland (0,9%). Österreich zählte 2007 mit einem **Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Einwohner** von 32.600 Euro zu den Top 10 der Mitgliedsstaaten mit dem höchsten BIP pro Einwohner. An erster Stelle lag Luxemburg mit einem BIP pro Einwohner von 75.200 Euro, gefolgt von Irland mit 42.700 Euro und Dänemark mit 41.700 Euro, das Schlusslicht bildete Bulgarien mit 3.800 Euro pro Einwohner. Im Durchschnitt der EU-27 betrug das BIP pro Einwohner 24.800 Euro bzw. im Durchschnitt der EU-25: 26.000 Euro. Das höchste **Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts** verzeichneten im Jahr 2007 die Slowakei (10,4%), Lettland (10,3%) und Litauen (8,8%), Österreich befand

⁵ Vgl.: http://www.bmwa.gv.at/BMWA/Schwerpunkte/Aussenwirtschaft/EUERweiterung/oesterreich_gewinner_erweiterung.htm

sich mit einer Veränderungsrate von 3,1% über dem Durchschnitt der EU-27 (2,9%) und der EU-15 (2,7%).⁶

2.2 Bedeutung der Internationalisierung

2.2.1 Österreichischer Mittelstand

Obwohl der Begriff „Mittelstand“ häufig verwendet wird, gibt es dafür keine einheitliche, allgemein verbindliche Definition. Hier ist vom unternehmerischen Mittelstand die Rede. Die Wirtschaftskammer Österreich definiert den Mittelstand über die Beschäftigtenzahl. Demnach gehören Unternehmen mit mindestens 5 und maximal 250 Mitarbeitern dem unternehmerischen Mittelstand an. Österreichische mittelständische Unternehmen sind meist familiengeführte Unternehmen. An der Spitze steht der Unternehmer, der Eigentümer und Manager zugleich ist und entsprechenden Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens hat. Mittelständische Unternehmen sind überwiegend regional verwurzelt und operieren eher in der Region. Sie sind flexibler und anpassungsfähiger, haben jedoch aufgrund ihrer Größe Kostennachteile und häufig nicht die Substanz, um größere Rückschläge zu verkraften.

Kleine und mittlere Unternehmen werden als „Wachstumsmotor“ oder häufig auch als „Rückgrat der Wirtschaft“ bezeichnet. Von 1995 bis 2003 stieg die Anzahl der KMU um 11,6 Prozent. Parallel dazu erhöhte sich die Zahl der bei KMU Beschäftigten um 8,1 Prozent. Angesichts dieser Daten ist der Einfluss erfolgreichen Wachstums mittelständischer Unternehmen auf die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen offenkundig. Trotzdem ist nur etwa ein Drittel der KMU in der Lage, erfolgreich in Umsatz und Gewinn zu wachsen.⁷

Dennoch leisten kleine und mittlere Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zum Exporterfolg der heimischen Wirtschaft. Das österreichische Exportvolumen betrug im Jahr 2006 ca. 104 Mrd. Euro. Zieht man das für

⁶ Vgl.: http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/oesterreich_innerhalb_der_eu

⁷ Vgl.: WKO: Zukunft Wirtschaft, Mittelstand, S 346

2003 nach Betriebsgröße vorliegende Datenmaterial heran, so würden davon etwa 43 Prozent auf KMU entfallen. Bei Direktexporten im produzierenden Bereich ist die Exportquote des österreichischen Gewerbes mit 18,3 Prozent erfreulich hoch. Die große Chance der mittelständischen Unternehmen liegt in der „regionalen Globalisierung“ – im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr mit den Nachbarländern vor allem Mittel-, Ost- und Südosteuropas.⁸

So ist eine neue Phase der Globalisierung mit einer Internationalisierung des Mittelstandes zu beobachten. Viele Hidden Champions und wachstumsstarke Nischenplayer werden international tätig. Auch Familienunternehmen, die den starken Mittelstand der österreichischen Unternehmerlandschaft prägen, stehen durch die Internationalisierung des Wettbewerbes zunehmend vor wesentlichen strategischen Weichenstellungen.

2.2.2 Außenhandel

Der österreichische Außenhandel ist ein überaus wichtiger Faktor der heimischen Wirtschaft und Motor der Konjunktur. Als kleine offene Marktwirtschaft entwickelte Österreich einen weit verzweigten und hoch differenzierten Außenhandel. Österreichs Außenhandel mit den Nachbarstaaten hat sich in den vergangenen Jahren vervielfacht.

„Der österreichische Außenhandel wies nach endgültigen Ergebnissen für das Gesamtjahr 2007 sowohl bei den Einfuhren als auch bei den Ausfuhren ein steigendes Handelsvolumen auf. Die Einfuhren wuchsen um 9,6% auf 114,25 Mrd. € und die Ausfuhren um 10,5% auf 114,68 Mrd. €. Diese Entwicklung stützte sich sowohl auf den Handel mit Drittstaaten (Importe: +9,9% auf 28,98 Mrd. €; Exporte: +9,3% auf 31,57 Mrd. €) als auch auf den Warenverkehr mit den 26 Partnerländern der EU (Eingänge: +9,6% auf 85,27 Mrd. €; Versendungen: +11,0% auf 83,11 Mrd. €). Die negative Warenverkehrsbilanz des Vorjahres mit 0,46 Mrd. € wurde im Jahr 2007 zu einem Aktivum von 0,43 Mrd. €; der wertmäßige Deckungsgrad der Einfuhren durch die Ausfuhren stieg von 99,6% auf 100,4%.“⁹

⁸ Vgl.: WKO: Zukunft Wirtschaft, Mittelstand, S 348

⁹ Statistik Austria, Außenhandel: Statistische Nachrichten 8/2008, S. 777

Veranschaulicht wird diese positive Entwicklung durch nachfolgende Grafik der Entwicklung der österreichischen Außenhandelsströme seit 1995.



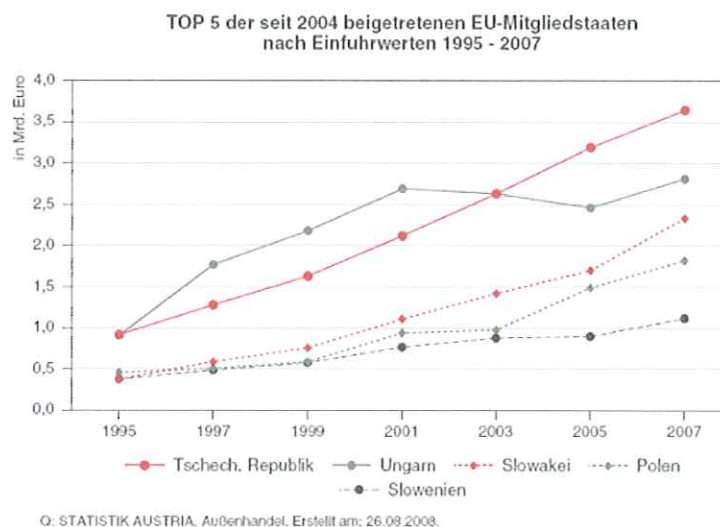
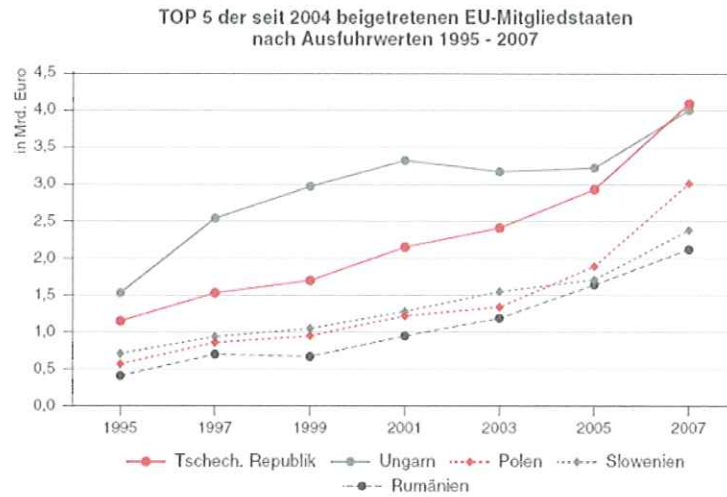
Abb. 2: Österreichs Außenhandelsströme ab 1995¹⁰

„Der Handel mit den **Mittel- und Osteuropäischen Ländern (MOEL)** nahm 2007 einführseitig um 11,1% auf 13,86 Mrd. € und ausfuhrseitig um 19,8% auf 21,42 Mrd. € zu. Die Versendungen in die Tschechische Republik (+20,8% auf 4,09 Mrd. €), nach Polen (+25,9% auf 3,01 Mrd. €) und Slowenien (+26,9% auf 2,38 Mrd. €) sowie die Eingänge aus der Slowakei (+30,1% auf 2,33 Mrd. €), der Tschechischen Republik (+8,5% auf 3,64 Mrd. €) und Ungarn (+8,7% auf 2,81 Mrd. €) waren dabei am dynamischsten.“¹¹

Die Entwicklung der Ein- und Ausfuhrwerte zwischen Österreich und der Tschech. Republik, Ungarn, Slowakei, Polen und Slowenien seit dem Jahr 1995 wird mit nachfolgender Grafik verdeutlicht.

¹⁰ Quelle: http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/aussenhandel/024128.html

¹¹ Statistik Austria, Außenhandel: Statistische Nachrichten 8/2008, S. 783

Abb. 3: Ein- u. Ausfuhrwerte 1995 - 2007¹²

2.2.3 Direktinvestitionen

Mit Direktinvestitionen verfolgt ein Investor das Ziel, durch eine Beteiligung maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftspolitik einer ausländischen Unternehmung zu gewinnen und auszuüben oder durch Gründung und Ausbau einer eigenen Unternehmung im Ausland selbst unternehmerisch tätig zu werden. Zu den Direktinvestitionen zählen deshalb alle Kapitaltransaktionen, die

¹² Quelle: http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/aussenhandel/024133.html

- zur Gründung ausländischer Tochterunternehmen oder Zweigniederlassungen vorgenommen werden
- dem Erwerb von Beteiligungen an ausländischen Unternehmen dienen, durch die ein deutlicher Einfluss auf die Geschäftsführung ermöglicht wird
- eine Zuführung von Mitteln in Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen oder in ausländische Unternehmen implizieren, an denen bereits eine maßgebliche Beteiligung existiert.¹³

Österreich ist höchst attraktiv für Auslandsinvestoren und Spitzenreiter bei den Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa. Laut Direktinvestitionserhebung der Österreichischen Nationalbank OeNB belief sich der Wert strategischer Firmenbeteiligungen von Österreichern im Ausland auf rund 80 Mrd. EUR. Angesichts von Neuinvestitionen von mehr als 20 Mrd. Euro im Jahr 2007 dürfte der Bestand aktiver wie passiver Direktinvestitionen mittlerweile die 100-Milliarden-Grenze überschritten haben.

Bei den aktiven Direktinvestitionen konnte Deutschland seine Rolle als wichtigstes Partnerland (Anzahl 458 und Wert 11,1 Mrd. Euro) ausbauen. Realwirtschaftlich bedeutsam ist aber auch die Festigung Österreichs Position als wichtiger Investor in Zentral- und Osteuropa. Von 3273 erfassten Auslandsbeteiligungen lagen zu Jahresbeginn 2007 mehr als die Hälfte in der Region Mittel-, Ost- und Südosteuropa, wertmäßig waren es 37 von 80 Mrd. Euro und von den 479.000 Auslandsbeschäftigten arbeiteten sogar 345.000 (72%) in dieser bevorzugten Zielregion heimischer Investoren.¹⁴

Nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung und den Stand der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland bis ins Jahr 2006.

¹³ Vgl.: Dieckheuer, Gustav: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, 2001, S. 362

¹⁴ Vgl.: Presseaussendung OeNB v. 24.09.2008, http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Direktinvestitionen/2008/pa_di_20080924_direktinvestitionen_ueberspringen_die_100_mrd_euro-grenze.jsp#tcm:14-89561, 07.06.2009

Stand österreichischer Direktinvestitionen im Ausland nach Regionen								
Gesamtkapital zu Marktwerten in Mio EUR								
Gesamtkapital nach Zielregionen	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Direktinvestitionen i.w.S.	20.382	28.223	33.997	42.157	46.159	53.292	121.417	139.517
abzüglich SPEs ¹⁾	0	0	0	0	0	0	58.173	56.664
abzüglich Grundstücke	1.342	1.548	1.646	1.645	1.850	2.043	2.375	2.597
Direktinvestitionen i.e.S.2)	19.039	26.674	32.351	40.512	44.308	51.249	60.869	80.256
Eigenkapital – Marktwert	17.337	23.871	29.192	36.010	41.634	48.914	58.375	73.855
Eigenkapital – Buchwert	17.337	23.871	29.192	36.010	41.634	47.430	52.982	68.148
Sonstiges DI-Kapital	1.702	2.804	3.158	4.502	2.675	2.335	2.494	6.400
Europa	15.432	21.624	26.181	32.632	36.431	43.089	54.935	72.669
EU-27	13.692	19.012	22.733	28.059	29.515	34.321	43.803	56.575
EU-15	8.463	11.257	12.360	15.124	15.278	16.596	18.956	27.947
Euroraum 15	6.390	9.554	10.807	13.390	14.143	15.266	17.242	24.944
Mittel- und Osteuropa ³⁾	5.483	8.026	11.548	14.745	16.295	20.073	28.846	36.760
Deutschland	2.735	5.070	5.683	7.328	7.150	7.736	7.224	11.093
Frankreich	533	491	529	591	689	480	849	1.160
Italien	480	550	607	1.188	661	1.018	1.084	3.001
Niederlande	934	1.693	1.997	1.898	2.747	3.204	4.144	4.906
Vereinigtes Königreich	1.667	1.648	2.018	2.082	2.118	2.375	3.156	3.912
Polen	558	914	1.240	1.394	1.944	3.365	6.758	3.294
Slowakische Republik	573	1.272	1.769	1.382	1.515	1.828	2.456	3.258
Slowenien	560	640	819	977	1.014	827	1.244	1.848
Tschechische Republik	1.291	2.108	2.554	4.190	3.548	4.162	4.729	6.238
Ungarn	1.673	1.863	2.724	3.429	3.453	3.962	3.934	5.714
Schweiz, Liechtenstein	1.084	1.214	1.566	2.005	2.242	3.645	5.165	4.789
Russland	92	193	830	1.094	1.454	1.273	811	1.805
Amerika	2.835	3.985	5.067	6.524	6.211	6.210	4.111	4.802
Vereinigte Staaten	1.454	2.160	2.359	2.325	1.966	1.931	2.186	2.694
Karibische Staaten ⁴⁾	884	1.195	2.332	3.894	3.923	3.949	1.556	1.148
Asien	479	715	614	765	772	854	687	1.688
China, Hong Kong	89	99	130	363	370	563	304	613
Afrika, Ozeanien	293	351	489	591	894	1.096	1.135	1.096
Insgesamt	19.039	26.674	32.351	40.512	44.308	51.249	60.869	80.256

Tabelle 1: Österreichische Direktinvestitionen im Ausland¹⁵¹⁵ Quelle: OeNB, <http://www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=DE&report=950.3>, 07.06.2009

2.2.4 Betriebsstätten und Tochtergesellschaften

Eine Betriebsstätte ist eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Tätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird. Der Begriff „Betriebsstätte“ umfasst daher insbesondere einen Ort der Leistung, eine Zweigniederlassung, eine Geschäftsstelle, eine Fabrikationshalle, eine Werkstätte und ein Bergwerk, ein Öl- oder Gasvorkommen, einen Steinbruch oder eine andere Stätte der Ausbeutung von Bodenschätzen. Des weiteren gilt als Betriebsstätte eine „Bauausführung oder Montage“, die länger als zwölf Monate dauert. Trotz fester Geschäftseinrichtung gelten im internationalen Steuerrecht nicht als Betriebsstätte Einrichtungen, die ausschließlich Vorbereitungs- und Hilfsfunktionen erfüllen (z.B. ausschließliche Auslieferungslager, Schauräume etc.).

Eine Betriebsstätte entsteht, sobald das Unternehmen beginnt, seine Tätigkeit durch eine feste Geschäftseinrichtung auszuüben und endet mit Aufgabe der Verfügungsmacht über die feste Geschäftseinrichtung oder mit der Einstellung der betrieblichen Tätigkeit.¹⁶

Die Frage, ob in einem anderen Staat eine Betriebsstätte vorliegt, ist entscheidend für die Verteilung der Besteuerungsrechte für den Unternehmensgewinn. Grundsätzlich werden Unternehmensgewinne in dem Staat versteuert, in dem der Sitz des Unternehmens liegt. Ausnahme ist jedoch eine Betriebsstätte in einem anderen Staat. In diesem Fall hat der Betriebsstättenstaat das Recht den Betriebsstättengewinn zu besteuern. Es besteht also im Ausland beschränkte Steuerpflicht. Aufgrund des Prinzips der Versteuerung des Welteinkommens im Inland wurde mit zahlreichen Staaten ein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen, um eine doppelte Versteuerung der Einkommen zu vermeiden.

Ist das ausländische Steuerniveau niedriger, so erscheint die Begründung einer Betriebsstätte im Ausland vorteilhaft, wenn der Wohnsitzstaat eine Freistellung der Einkünfte gewährt. Bei höherem ausländischem Steuerniveau ist die Begründung einer Betriebsstätte im Ausland aus steuerlicher Sicht möglichst zu vermeiden.

¹⁶ Vgl.: Artikel 5 OECD-Musterabkommen und dazu ergangenen Kommentar

Nach der Auffassung der Rechtsprechung ist die handelsrechtliche Zweigniederlassung eine von der Hauptniederlassung räumlich getrennte, selbst nicht rechtsfähige Einrichtung, die mit einer gewissen personellen und organisatorischen Eigenständigkeit im Außenverhältnis wie ein selbständiges Unternehmen am Geschäftsverkehr teilnimmt, im Innenverhältnis gegenüber der Hauptniederlassung jedoch weisungsgebunden bleibt.¹⁷

Durch die rechtliche Unselbstständigkeit der Betriebsstätte gestalten sich die Vermögens- und Erfolgsaufteilung sowie die Behandlung von Leistungsbeziehungen zum Stammhaus, und somit die Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Betriebsstätte problematisch. Nach der allgemein als Regelmethode angesehenen direkten Methode der Gewinnermittlung sind Aufwendungen und Erträge nach dem Prinzip der wirtschaftlichen Verursachung unter der Beachtung des Fremdvergleichsgrundsatzes zuzuordnen.¹⁸

Insoweit sind der Betriebsstätte diejenigen Gewinne zuzurechnen, die sie erzielt hätte, wenn sie statt mit dem Hauptsitz des Unternehmens mit einem völlig fremden Unternehmen zu den Bedingungen und Preisen des freien Marktes in Geschäftsbeziehungen gestanden hätte.¹⁹

Vor Gründung einer Betriebsstätte ist deshalb eine genaue Prüfung der steuerlichen Konsequenzen erforderlich.

Des Weiteren kann eine Tochtergesellschaft gegründet werden. Tochtergesellschaften im Ausland stellen die weitest gehende Form des Auslandsengagements dar. Eine Tochtergesellschaft ist ein rechtlich eigenständiges, aber wirtschaftlich unselbständiges Unternehmen, das von der Muttergesellschaft kontrolliert wird. Das Verhältnis zur Mutter wird über Verträge geregelt.

Die rechtlich selbständige Tochtergesellschaft ist in der Regel zu 100% in Besitz der Muttergesellschaft. Handelt es sich um eine Mehrheitsbeteiligung zwischen 50% und 75%, so trifft der Begriff des Joint Venture zu. Die

¹⁷ Vgl.: Ditz, Xaver: Internationale Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten, 2004, S. 8

¹⁸ Vgl.: Reindl, Christian: Investition im Ausland: Betriebsstätte oder Tochterkapitalgesellschaft, 2007, S.2

¹⁹ Vgl.: Ditz, Xaver: Internationale Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten, 2004, S. 46

Tochtergesellschaft im Ausland kann die gesamte Wertschöpfungskette umfassen und möglicherweise der Muttergesellschaft stark ähneln. Dies findet man bei großen Tochtergesellschaften, die in großen Auslandsmärkten agieren. Die Komplexität und Ausgestaltung der Tochtergesellschaft hängt von dem betriebenen Geschäftsmodell sowie den Anforderungen des ausländischen Marktes ab.²⁰

Gegenüber der Gründung einer Zweigniederlassung ist die Gründung einer Tochtergesellschaft von Vorteil, wenn die Tochtergesellschaft rechtlich selbständig ist und eine Mithaftung der Muttergesellschaft für Verbindlichkeiten der Tochtergesellschaft ausgeschlossen ist. In diesem Fall wirkt sich ein Misserfolg bei der Auslandstätigkeit nicht unmittelbar auf die vermögensrechtliche Situation der Muttergesellschaft aus. Auch steuerrechtlich kann die rechtliche Selbständigkeit von Vorteil sein, wenn etwa die Gewinne im Ausland einem niedrigeren Steuersatz unterliegen als im Inland. Darüber hinaus besteht seit Inkrafttreten der Gruppenbesteuerung in Österreich die Möglichkeit, auch mit ausländischen Gesellschaften eine Unternehmensgruppe zu bilden, innerhalb derer Gewinne und Verluste saldiert und gemeinsam in Österreich steuerlich veranlagt werden können.²¹

2.3 Problematik der internationalen Rechnungslegung

Diskussionen über eine Internationalisierung der Rechnungslegung gibt es bereits seit den 70er Jahren. Die erste Regelung zur Internationalisierung der Rechnungslegung brachte das 1998 geschaffene Kapitalaufnahme-Erleichterungsgesetz (KapAEG). Seit dem Jahr 2002 wird durch eine EU-Verordnung vorgeschrieben, dass börsennotierte Unternehmen ab dem Jahr 2005 einen konsolidierten Jahresabschluss nach IFRS (*International Financial Reporting Standards* = Internationale Finanz-Berichtswesen Standards)

²⁰ Vgl.: Camphausen, Bernd: Strategisches Management: Planung, Entscheidung, Controlling, 2007, S. 219

²¹ Vgl.: Kailer, Nrobert / Artmann, Eveline / Pernsteiner, Helmut: Wachstumsmanagement für Mittel- und Kleinbetriebe, 2006, S. 313

vorzunehmen haben.²² Oberstes Ziel der IFRS ist die weltweite Vereinheitlichung von Rechnungslegungsstandards.

Trotz vielfältiger internationaler Harmonisierungsbestrebungen akzeptiert aber die US-amerikanische *United States Securities and Exchange Commission* (SEC) von ausländischen Emittenten faktisch noch immer ausschließlich Abschlüsse, die den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften, den *United States-Generally Accepted Accounting Principles* (US-GAAP), entsprechen.²³ So sind Abschlüsse nach IFRS entsprechend dem US-GAAP entsprechend zu adaptieren.

Dementsprechend gelten einerseits Abschlüsse nach IFRS und andererseits Abschlüsse nach US-GAAP als international anerkannt. Eine vollständige Internationalisierung der Rechnungslegung ist also noch nicht erfolgt. Derzeit bestehen noch gravierende Unterschiede zwischen nationalen und internationalen Vorschriften. Sowohl von Seiten der kapitalsuchenden Unternehmungen als auch von Seiten der Investoren ist es daher wünschenswert, einen international verwendbaren Abschluss vornehmen zu können, der weltweit Anerkennung findet und gleichermaßen interpretiert wird. Die Gefahr, dass ein nationaler Abschluss von ausländischen Investoren fehlinterpretiert wird, weil ihnen die länderspezifischen Rechnungslegungsvorschriften unbekannt sind und dies zu einer Benachteiligung der kapitalsuchenden Unternehmung führt, wäre damit gebannt. Besonders für kontinentaleuropäische Unternehmungen, die nationalen Rechnungslegungsvorschriften unterliegen, die zu großen Teilen international nicht anerkannt sind, ist die vollständige Internationalisierung der Rechnungslegung unabdingbar.

In Österreich sind aufgrund der EU-Verordnung Nr. 1606/2002 seit Beginn des Jahres 2005 alle Konzernabschlüsse börsenotierter Unternehmen verpflichtend nach IFRS aufzustellen. In diesem Zusammenhang ist IFRS 1 über die Darstellung des Abschlusses gemäß den International Financial Reporting Standards anzuwenden.

²² Vgl.: Jung, Hans: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 2006, S. 1189

²³ Vgl.: Bieg, Hartmut / Kussmaul, Heinz: Externes Rechnungswesen, 2006, S. 425

Für Unternehmen, die freiwillig Konzernabschlüsse erstellen, hat sich die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS anstatt nach den Vorschriften des HGB bewährt. Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS bietet gegenüber dem österreichischen Handelsrecht folgende Vorteile:

- Internationale Vergleichbarkeit des Abschlusses
- Zeitgemäße Bilanzierung von Sachverhalten
- Teilweise Aufdeckung stiller Reserven
- Regelmäßig höherer Eigenkapitalausweis
- Dynamischere Ergebnisentwicklung

Sämtliche Einzelabschlüsse sind jedoch weiterhin ausschließlich nach den Vorschriften des österreichischen HGB aufzustellen. Durch diese Doppelgleisigkeit ist zum vorliegenden Zeitpunkt eine Höherbelastung des Rechnungswesens unvermeidlich.²⁴

Aufgrund dieser Doppelgleisigkeit und im Hinblick auf die Wahlmöglichkeit für nicht börsennotierte Unternehmen sollen im folgenden Kapitel die Unterschiede von HGB, IFRS und US-GAAP aufgezeigt werden.

²⁴ http://www.bdo.at/wirtschafts_pruefung/ifrs/?full=1004

2.3.1 Gegenüberstellung HGB, IFRS und US-GAAP

Die Vorschriften, Bestandteile, Zwecke und der steuerliche Einfluss des HGB und der internationalen Standards unterscheiden sich wie folgt:

	HGB	IFRS	US-GAAP
Vorschriften	Kodifiziertes Bilanzrecht, detaillierte gesetzliche Vorschriften (<i>Code law</i>)	Vielzahl von Einzelempfehlungen ohne Rechtskraft, die von einer berufsständigen Organisation, der International Accounting Standards Commission (IASC), entwickelt wurden (<i>Soft law</i>)	Keine Regelungen in den Einzelstaaten-gesetzen, die Rechnungslegungsgrundsätze werden im Auftrag der Securities Exchange Commission (SEC) vom Financial Accounting Standards Board (FASB) entwickelt (<i>Case law</i>)
Bestandteile	Bilanz GuV-Rechnung Anhang Lagebericht	Bilanz GuV-Rechnung Erläuterungen Kapitalflussrechnung Ergänzungsrechnungen (Segmentberichterstattung)	Bilanz GuV-Rechnung Erläuterungen Kapitalflussrechnung Ergänzungsrechnungen Entwicklung des Eigenkapitals
Zwecke	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentation • Gewinnermittlung für Ausschüttungen und Besteuerung • Information → Gläubigerschutz 	Entscheidungsrelevante Information für Investoren → Investorenbedürfnisse	Entscheidungsrelevante Information für Investoren → Investorenbedürfnisse
Steuerlicher Einfluss	Maßgeblichkeitsprinzip	Grundsätzlich ohne steuerliche Einflüsse	Keine steuerlichen Einflüsse

Tabelle 2: Grundlagen der Rechnungslegungssysteme²⁵

In der Entwicklung der internationalen Rechnungslegung ist zunehmend eine Abkehr von den historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten als traditioneller Bewertungsmaßstab und eine Hinwendung zur grundlegenden Orientierung der Bewertung an Fair Values festzustellen. Dieser Entwicklungstrend wird immer häufiger kritisch beurteilt, da es durch die Fair

²⁵ Quelle: Vollmuth, Hilmar J.: Bilanzen richtig lesen, besser verstehen, optimal gestalten, 2008, S. 306

Value-Bewertung zu Ermessens- und Gestaltungsspielräumen größeren Ausmaßes kommen kann.²⁶

Die unterschiedlichen Grundsätze der Rechnungslegung nach HGB, IFRS und US-GAAP gehen aus der folgenden Aufstellung hervor:

	HGB	IFRS	US-GAAP
True and fair view	Generalnorm	Keine Generalnorm	Fair presentation als übergeordneter Grundsatz
Vorsichtsprinzip	Erhebliche Bedeutung	Geringer Stellenwert	Wird durch fair presentation überlagert
Realisationsprinzip	Strenge Auslegung	Überlagert durch periodengerechte Gewinnermittlung	Überlagert durch periodengerechte Gewinnermittlung
Anschaffungswertprinzip	Anschaffungs- und Herstellungskosten als Wertobergrenze	Bewertung für die Anschaffungskosten bei bestimmten Vermögensgegenständen zulässig	Eingeschränkte Gültigkeit des Nominalwertprinzips; höhere Wertansätze sind möglich
Stetigkeitsgrundsatz	Stetigkeitsgebot mit zahlreichen Ausnahmen	Strenge Auslegung	Strenge Auslegung
Einzelbewertungsgrundsatz	Eingeschränkte Ausnahmen	Gilt grundsätzlich mit zahlreichen Ausnahmen	Gilt grundsätzlich mit zahlreichen Ausnahmen

Tabelle 3: Unterschiedliche Grundsätze der Rechnungslegung²⁷

„Im Vergleich zur traditionellen, handelsrechtlichen Rechnungslegung mit stärkerer Betonung des Vorsichtsprinzips und mehr Wahlrechten zur Glättung der Gewinne im Sinne eines kontinuierlichen Ergebnisausweises führt das Fair Value-Konzept der internationalen Rechnungslegung vor allem zu einer nachhaltig höheren Ergebnisvolatilität. Wie die Beispiele aus der Praxis zeigen, können solche Fair Value-Schwankungen erheblich sein und den Vergleich einer Ist-Periode mit Vorperioden oder Prognosen erschweren.“²⁸

²⁶ Vgl.: Wagnhofer, Alfred: Controlling und IFRS-Rechnungslegung, 2006, S. 255

²⁷ Quelle: Vollmuth, Hilmar J.: Bilanzen richtig lesen, besser verstehen, optimal gestalten, 2008, S. 307

²⁸ Wagnhofer, Alfred: Controlling und IFRS-Rechnungslegung, 2006, S. 255

Die grundsätzlich erheblichen Unterschiede bei der Bilanzierung nach Handelsrecht, IFRS und US-GAAP, werden durch nachfolgende Aufstellung verdeutlicht.

	HGB	IFRS	US-GAAP
Aktivierung von Entwicklungskosten	Aktivierungsverbot	Aktivierungsverbot für Forschungskosten; Aktivierung von Entwicklungskosten bei best. Voraussetzungen	Aktivierungsverbot
Vorteile aus steuerlichen Verlustvorträgen	Aktivierungsverbot	Aktivierungspflicht von Steuerabgrenzungsposten im Zusammenhang mit hinreichend wahrscheinlichen Vorteilen aus Verlustvorträgen	Für steuerliche Verlustvorträge können aktivische latente Steuern gebildet werden
Derivativer Geschäftswert Latente Steuern	Aktivierungswahlrecht Aktivierungswahlrecht bei aktiven latenten Steuern	Aktivierungspflicht Ansatzpflicht von aktivischen und passivischen latenten Steuern	Aktivierungspflicht Ansatzpflicht von aktivischen und passivischen latenten Steuern
Aufwandsrückstellungen	Passivierungswahlrecht	Passivierungsverbot; Rückstellungen dürfen nur bei Drittverpflichtungen gebildet werden	Passivierungsverbot; Rückstellungen dürfen nur bei Drittverpflichtungen gebildet werden
Pensionsrückstellungen	Passivierungspflicht; Passivierungswahlrecht für Altszusagen	Passivierungspflicht	Passivierungspflicht
Sonderposten mit Rücklagenanteil	Ansatz wegen Maßgeblichkeit	Keine steuerlichen Einflüsse	Keine steuerlichen Einflüsse

Tabelle 4: Unterschiede bei der Bilanzierung²⁹

²⁹ Quelle: Vollmuth, Hilmar J.: Bilanzen richtig lesen, besser verstehen, optimal gestalten, 2008, S. 308

2.3.2 IFRS – Anwendung bei mittelständischen Unternehmen

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) sind nicht als nationale Rechnungslegungsgrundsätze zu verstehen, weil keine Berechtigung durch nationale Gesetzgeber besteht. Sie sind aus diesem Grund darauf ausgerichtet, ein konsistentes Rechnungslegungssystem zu schaffen, welches die Möglichkeit bietet, in nationale oder multinationale Rechnungslegungssysteme übernommen zu werden.

Verfolgter Zweck der IFRS besteht in der *fair presentation* (getreue Darstellung) des Jahresabschlusses mit der Bedingung, dass alle International Accounting Standards strikt einzuhalten und mögliche Abweichungen gewissenhaft aufzuklären sind. Grundsätzlich sind die Verhältnisse am Bilanzstichtag maßgebend, wobei keine wertaufhellenden Tatsachen im Zusammenhang mit going concern (Unternehmensfortführung) vernachlässigt werden dürfen. Adressaten des Jahresabschlusses nach IFRS sind alle Stakeholder des Unternehmens, wie jetzige und zukünftige Investoren, Kreditgeber, Lieferanten und andere Kreditoren, Kunden, Öffentlichkeit sowie ebenfalls die Regierung und Behörden.³⁰

Die IFRS sind bislang nur für Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen verpflichtend.

Im Gegensatz zu den kapitalmarktorientierten Unternehmen finanziert sich der Mittelstand in erster Linie über seine Hausbank. Darüber hinaus kennzeichnet sich ein typisches mittelständisches Unternehmen durch eine Einheit von Eigentum und Unternehmensleitung aus. Es existieren für gewöhnlich keine anonymen Eigentümer, die nicht an der Leitung des Unternehmens beteiligt sind. Der Jahresabschluss für mittelständische Unternehmen dient somit nicht als Informationsgrundlage für anonyme Aktionäre, vielmehr stehen die Selbstinformation der geschäftsführenden Gesellschafter und die Informationsbereitstellung für die finanzierenden Kreditinstitute im Mittelpunkt.³¹

³⁰ Vgl.: Brösel, Gerrit: Internationale Rechnungslegung, Prüfung und Analyse, 2004, S. 4

³¹ Vgl.: Trageser, Christoph: IFRS im Mittelstand: Möglichkeiten zur Vereinfachung, 2008, S.16

Für Banken hat der Gläubigerschutz Priorität. Dieser ist nicht primärer Bestandteil der internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Umso mehr stellt sich die Frage, inwieweit eine Umstellung auf IFRS für den Mittelstand sinnvoll ist.

Nachfolgende Abbildung liefert einen zusammenfassenden Überblick zum Anwenderkreis der IFRS für kleine und mittelständische Unternehmen.

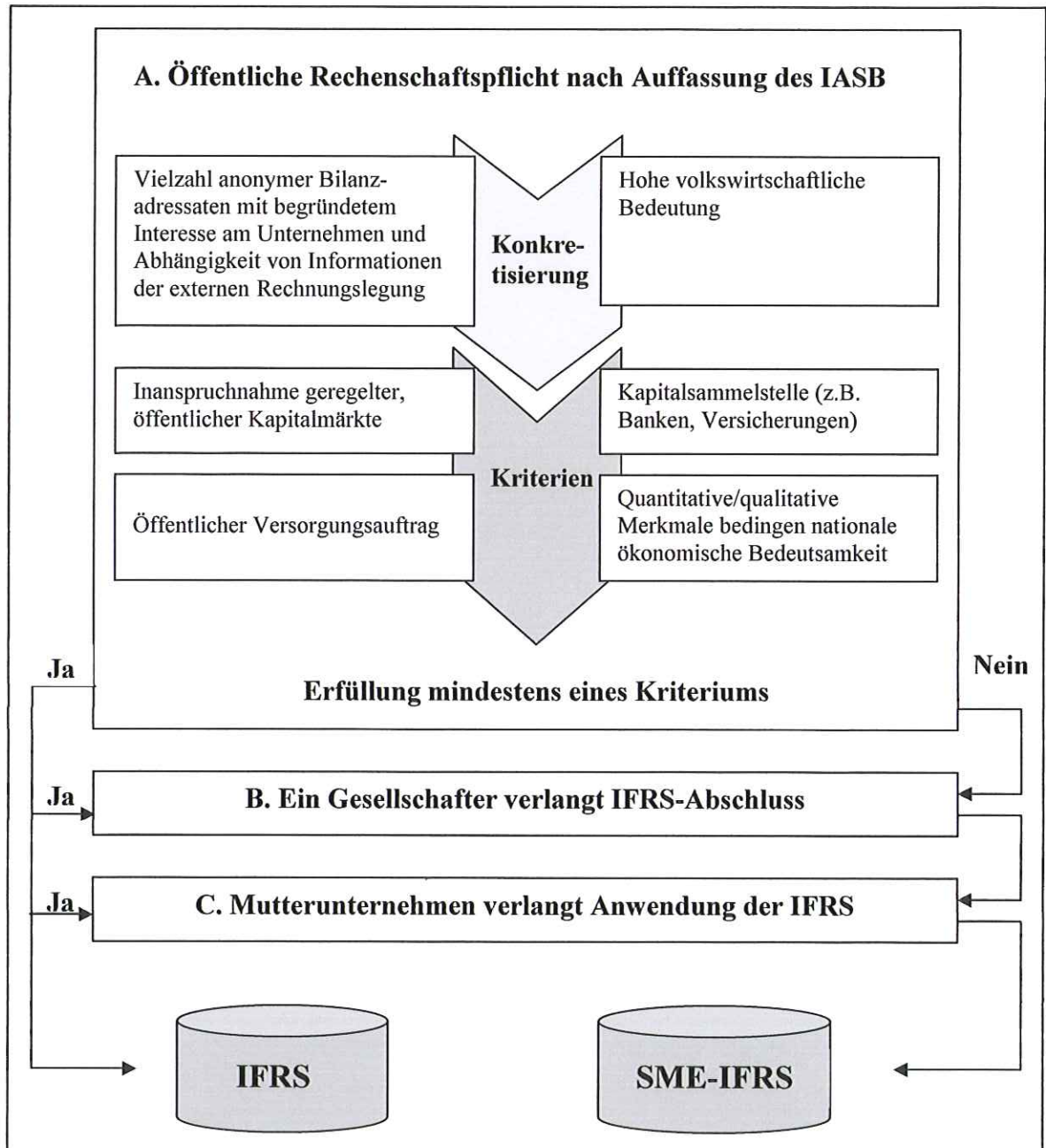


Abb. 4: Anwenderkreis der IFRS für kleine und mittelständische Unternehmen³²

³² Quelle: Ull, Thomas: IFRS-Rechnungslegung in mittelständischen Unternehmen, 2006, S.13

Die Zielsetzung des Abschlusses ist die Bereitstellung von nützlichen und entscheidungsrelevanten Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und die Cashflows des Unternehmens. Qualitative Merkmale des IFRS für den Mittelstand sind:

- Verständlichkeit: Die in Abschlüssen bereitgestellten Informationen sind so darzustellen, dass sie für kundige Adressaten verständlich sind. Dies darf jedoch nicht dazu führen, dass relevante Informationen nur deswegen weggelassen werden, weil sie für bestimmte Adressaten zu schwer verständlich sein könnten.
- Relevanz: Die in Abschlüssen bereitgestellten Informationen müssen für die Adressaten entscheidungsrelevant sein.
- Wesentlichkeit: Informationen sind wesentlich, wenn sie die Entscheidungen des Adressaten beeinflussen könnten.
- Verlässlichkeit: Die in Abschlüssen bereitgestellten Informationen müssen verlässlich sein. Informationen sind verlässlich, wenn sie keine wesentlichen Fehler beinhalten und frei von verzerrenden Einflüssen sind.
- Wirtschaftliche Betrachtungsweise: Geschäftsvorfälle sowie andere Ereignisse und Bedingungen sind gemäß ihrem tatsächlichen wirtschaftlichen Gehalt und nicht allein gemäß der rechtlichen Gestaltung zu erfassen.
- Vorsicht: Vermögenswerte oder Erträge dürfen nicht zu hoch und Schulden oder Aufwendungen dürfen nicht zu niedrig angesetzt werden. Ein bewusst zu niedriger Ansatz ist nicht zulässig.
- Vollständigkeit: Damit die im Abschluss enthaltenen Informationen verlässlich sind, müssen sie in den Grenzen von Wesentlichkeit und zumutbaren Kosten vollständig sein.
- Vergleichbarkeit: Es muss möglich sein, die Abschlüsse eines Unternehmens sowohl im Zeitablauf als auch zwischen verschiedenen Unternehmen zu vergleichen.
- Zeitnähe: Zeitnähe bedeutet, die Informationen innerhalb des angemessenen Zeitrahmens zur Verfügung zu stellen. Dabei müssen die nicht komplementären Ziele zeitnahe Berichterstattung und verlässliche Informationen gegeneinander abgewogen werden.

- Abwägung von Nutzen und Kosten: Der aus einer Information abzuleitende Nutzen muss höher sein als die Kosten für die Bereitstellung der Information.³³

In der Literatur werden Pro und Contra IAS/IFRS für KMU ausführlich diskutiert. Die Bandbreite geäußerter Meinungen bewegt sich dabei zwischen uneingeschränkter Befürwortung, abwägender Beobachtung und rigoroser Ablehnung. Nachfolgend werden die häufigsten genannten Argumente Pro und Contra IAS/IFRS-Umstellung genannt und charakterisiert.

2.3.2.1 Argumente für die IFRS-Anwendung

Häufig wird betont, dass durch eine IFRS-Rechnungslegung eine bessere Darstellung der wirtschaftlichen Lage als mit der durch Zweckpluralität geprägten HGB-Rechnungslegung möglich ist. Zudem haben sich auch für mittelständische Unternehmen die Rahmenbedingungen der Unternehmensfinanzierung in den letzten Jahren umfassend verändert. Mit Blick auf die im Mittelstand häufig geringe Eigenkapitalquote sowie den neuen Anforderungen durch „Basel II“ ist zu erwarten, dass sich die (Fremd-)Kapitalbeschaffung für mittelständische Unternehmen vermutlich künftig erschweren wird. In diesem Zusammenhang wird davon ausgegangen, dass eine Rechnungslegung nach IFRS zumeist vorteilhafter ist.³⁴

Bei einer Umstellung auf IFRS bei mittelständischen Unternehmen können sich auch Verbesserungen im internen Rechnungswesen und somit Verbesserungen in der Selbstinformation der Unternehmen ergeben.

Stärkung der Verhandlungsposition beim Zugang zu Fremdkapital

Die Verbesserung der Ausgangsposition bei der Fremdkapitalbeschaffung ist ein häufig diskutierter Effekt bei der Umstellung der Rechnungslegung auf internationale Standards. Das Fremdkapital (vor allem der Bankkredit) ist die wichtigste Finanzierungsform im Mittelstand. Die Gründe hierfür liegen

³³ http://www.npae.info/2_Konzepte.html, 15.05.2009

³⁴ Vgl.: Meth, Dirk: Die IFRS als Grundlage der Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen, 2007, S. 3

einerseits in der Abzugsfähigkeit der Fremdkapitalkosten bei der steuerlichen Gewinnermittlung und andererseits in der Wahrung der Selbständigkeit bzw. Unabhängigkeit des Unternehmens.³⁵ Insbesondere vor dem Hintergrund gestiegener Anforderungen durch den *New Basel Capital Accord* (Basel II), der seit Anfang 2007 in Kraft getreten ist, hat dieses Thema stark an Relevanz gewonnen. Im Rahmen der Transparenzanforderungen nach Basel II können mit einer Bilanzierung nach den IFRS Vorteile beim Rating verbunden sein.

Verbesserte Wettbewerbsposition und Imagevorteile

Es kann davon ausgegangen werden, dass durch die Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards die Wettbewerbsposition von kleinen und mittleren Unternehmen gestärkt werden kann, da einerseits die Rechnungslegung an die der Partner angeglichen wird und andererseits durch freiwillige Umstellung Innovationskraft und Flexibilität vom Unternehmen repräsentiert wird.³⁶

Die international akzeptierte Rechnungslegung nach den IFRS vereinfacht ebenso die Akquise internationaler Aufträge, bei denen z. B. Jahresabschlüsse vorgelegt werden müssen. Die Anwendung der IFRS signalisiert Zukunftsorientierung und Kompetenz und erhöht die Glaubwürdigkeit der eigenen Unternehmensberichterstattung sowie das Unternehmensimage.

Unternehmenstransparenz

Traditionelle HGB-Abschlüsse sollen die wirtschaftliche Lage eines bilanzierenden Unternehmens nicht so treffend widerspiegeln können als ein Jahresabschluss nach IFRS. IFRS bilden das Geschehen im Unternehmen klarer und transparenter ab. Mit den IFRS kommt man dem Marktwert eines Unternehmens näher. Deswegen wird vielfach argumentiert, die Einführung der IFRS führen zu mehr Unternehmenstransparenz. Bei mittelständischen Unternehmen ist allerdings zu berücksichtigen, dass der Gesellschafterkreis typischerweise eng begrenzt und häufig mit der Geschäftsführung identisch

³⁵ Vgl.: Friedrich, Valentin: Bilanzpolitische Spielräume und Grenzen der Bilanzierung nach IFRS im Mittelstand, 2008, S. 12

³⁶ Vgl.: Höller, Yvonne: IFRS für kleine und mittlere Unternehmen, 2008, S. 43

ist. Insofern lässt sich aus den Informationsbedürfnissen der Anteilseigner nicht generell das Erfordernis der IFRS-Bilanzierung ableiten.³⁷

Erleichterungen im Rechnungswesen / Unternehmenssteuerung

Als Vorteil einer Umstellung werden Erleichterungen im Rechnungswesen genannt. Insbesondere der Aufstellungsaufwand für den Konzernabschluss kann bei Unternehmen mit Tochtergesellschaften im Ausland durch eine einheitliche Anwendung der IFRS erheblich reduziert werden. Diese Erleichterungen können in Verbindung mit dem internationalen Engagement auch für mittelständische Unternehmen vorteilhaft sein. Da die IFRS entscheidungsnützliche Informationen bereitstellen sollen, werden zudem Erleichterungen in der Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens erwartet. Mittelständische Unternehmen besitzen häufig kein eigenständig ausgestaltetes internes Berichtswesen. Die Unternehmenssteuerung erfolgt oft auf Basis handelsrechtlicher oder gar steuerrechtlicher Daten. Somit ist durch eine Umstellung auf IFRS auch eine verbesserte Unternehmenssteuerung zu erwarten.³⁸

Verbessertes Erscheinungsbild des Jahresabschlusses durch höheren Gewinnausweis und höhere Eigenkapitalquote

Erleichterte Konzernrechnungslegung

Durch IFRS werden die interne und externe Berichterstattung im Konzern erleichtert und damit auch der Informationsfluss sowie die anschließende Informationsanalyse zwischen Tochterunternehmen und Muttergesellschaft. Dieser Vorteil spielt eine besondere Rolle angesichts der steigenden internationalen Verflechtung der Unternehmen.

Verbesserter Branchenvergleich

Eine einheitliche Rechnungslegung verbessert die Vergleichbarkeit von Unternehmen gleicher oder verschiedener Branchen.

³⁷ Vgl: Mösch, Martin: IFRS im Mittelstand- eine Chance für KMU?, 2007, S. 13

³⁸ Vgl.: Meth, Dirk: Die IFRS als Grundlage der Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen, 2007, S. 68

2.3.2.2 Argumente gegen die IFRS-Anwendung

In der Literatur wird meist festgestellt, dass die IFRS für mittelständische Unternehmen inhaltlich zu komplex seien. Die dadurch anfallenden Kosten würden den Nutzen der Anwendung häufig übersteigen.

Komplexität der Vorschriften

Auch von Seiten des IASB werden insbesondere die hohe Komplexität und der damit verbundene Aufwand als Hindernis einer Anwendung der IFRS im Mittelstand gesehen, weshalb die Entwicklung eigener Standards für kleinere und mittlere Unternehmen beschlossen wurde.

Die Komplexität der Standards muss für kleine und mittelgroße Unternehmen insgesamt reduziert werden. Praktikable Regelungen sind erforderlich, um auch kleineren Unternehmen die Anwendung zu ermöglichen. Insbesondere die nach den geltenden IFRS geforderten umfangreichen Angabepflichten stellen hohe Anforderungen an Unternehmen, bringen aber zum Teil keinen, die zusätzlichen Belastungen rechtfertigenden Nutzen mit sich. Mit der Entwicklung der Standards für KMU muss daher eine Reduzierung der bisher vorgesehenen Berichtslast einhergehen.³⁹

Kosten der Umstellung und Implementierung

Die Umstellungskosten sind für kleine Unternehmen von besonders großer Bedeutung. Die Kosten entstehen in den Bereichen der unternehmensinternen Personalbereitstellung, Aus- und Weiterbildung, EDV-Anpassungen und in der Inanspruchnahme externer Dienstleister.

Die unternehmensinterne Personalbereitstellung bedeutet für die Unternehmen eine zeitliche und finanzielle Belastung. Mittelständler mit einem schwächeren quantitativen und qualitativen Personalstand im Rechnungswesen sind davon verhältnismäßig stark betroffen. KMU verfügen i.d.R. nicht über Mitarbeiter mit den entsprechenden Fachkenntnissen bezüglich der internationalen Rechnungslegung. Erhöhte Aus- und Fortbildungskosten sowie die Kosten für externe Berater fallen an.

³⁹ http://www.giessen-friedberg.ihk.de/Geschaeftsbereiche/Recht_und_Steuern/Steuern/Anlagen/DIHK-BdB-BDI_Postitionspapier-IFRS06-02.pdf, S.3

Doppelte Bilanzierung

Bei der Umstellung auf die IFRS-Rechnungslegung ist weiters zu bedenken, dass der Jahresabschluss nach IFRS keine befreiende Wirkung für den HGB Einzelabschluss entfaltet, sondern der HGB Abschluss zusätzlich zu erstellen ist. Hier entsteht also ein andauernder Parallelaufwand.⁴⁰

2.3.2.3 SME-IFRS

Aufgrund der genannten Kritikpunkte arbeitet der *International Accounting Standards Board* (IASB) derzeit im Rahmen seines Projektes „*Accounting Standards für Small and Medium-sized Entities*“ (SME) an der Entwicklung spezieller Rechnungslegungsvorschriften für kleinere und mittlere Unternehmen. In diesem Projekt wird als typisches SME ein Unternehmen mit etwa 50 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 10 Mio. € herangezogen. Dabei hat sich der IASB als Ziel gesetzt, qualitativ hochwertige, verständliche und durchsetzbare Standards zu entwickeln, die für KMU weltweit geeignet sind und sich auf die Bedürfnisse der Adressaten von Jahresabschlüssen kleiner und mittlerer Unternehmen konzentrieren (Definitionen des IASB). Gelingt es dem IASB tatsächlich, allgemein akzeptierte IFRS auch für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen zu schaffen, dann wäre hierdurch eine erhebliche Ausweitung des Anwendungsbereichs der internationalen Rechnungslegung möglich.

Im Juni 2004 wurde ein erstes Diskussionspapier zur grundsätzlichen Vorgehensweise für die Entwicklung von Rechnungslegungsstandards für SME veröffentlicht. Dem Diskussionspapier folgte im April 2005 ein Fragebogen zu möglichen Ansatz- und Bewertungsvereinfachungen, dessen Auswertung dem Board als Grundlage für weitere Diskussionen dienen sollte. Seitdem wurden in verschiedenen Sitzungen des SME-Arbeitskreises des IASB sowie in Diskussionen des Board mögliche Erleichterungen für SME erörtert, bevor im August 2006 und – in überarbeiteter Version - im November

⁴⁰ Vgl.: Mösch, Martin: IFRS im Mittelstand- eine Chance für KMU?, 2007, S. 45f

2006 vom Mitarbeiterstab des IASB erstmalig ein Arbeitsentwurf für einen Standard herausgegeben wurde. Der Arbeitsentwurf war noch nicht zur öffentlichen Kommentierung vorgesehen, sondern sollte der interessierten Öffentlichkeit lediglich frühzeitig einen Eindruck über die geplanten Regelungen vermitteln. Im Februar 2007 folgte – ergänzt um Grundlagen für Schlussfolgerungen (basis for conclusions) und Leitlinien zur Anwendung (implementation guidance) – die Veröffentlichung des eigentlichen Standardentwurfs seitens des IASB. Im Juni 2007 wurde schließlich eine deutsche Übersetzung des Standardentwurfs herausgegeben, womit ein Standardentwurf seitens des IASB erstmalig nicht nur in englischer Sprache veröffentlicht wurde (Projektzusammenfassung des IASB aus Juni 2007).⁴¹

Der am 15.02.2007 vom International Accounting Standards Board (IASB) in London veröffentlichte Entwurf der IFRS für den Mittelstand (International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs)) wird von Bilanzierungsexperten kritisch bewertet. Zwar ist es dem IASB gelungen, die komplexen IFRS-Standards um 85 Prozent gegenüber den vollständigen Internationalen Rechnungslegungsstandards (full IFRS) zu reduzieren. Aber in Zweifelsfragen erfolgt der Rückgriff nach wie vor auf die *full IFRS*, deren komplexe und umfangreiche Regelungen an den Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen vorbeigehen.⁴²

Am 24.04.2008 haben sich das Europäische Parlament und die EU-Kommission gegen eine Ausweitung des internationalen Bilanzierungsstandards IFRS auf kleine und mittlere Unternehmen ausgesprochen. „Der jetzige, vom IASB veröffentlichte Entwurf ist zu kompliziert, um als zufriedenstellender Rahmen für die Bilanzierung europäischer KMU zu dienen“, sagte EU-Binnenmarktkommissar Charlie McCreevy im Europäischen Parlament in Straßburg. Für KMU, das Rückgrat der europäischen Wirtschaft, wären die Regeln nach Meinung der Abgeordneten zu anspruchsvoll. Ihre Interessen würden beim Erarbeiten der

⁴¹ http://www.ifrs-portal.com/Mittelstand/IFRS_fuer_KMU/IFRS_fuer_KMU_01.htm

⁴² <http://www.controllingportal.de/Fachinfo/IAS---IFRS/Entwurf-der-IFRS-fuer-den-Mittelstand-enttaeuscht.html>

Regeln auch nicht ausreichend berücksichtigt, kritisierte Alexander Radwan, der den Bericht des Parlaments zu dem Thema vorlegte.

Obleich das Projekt des IASB grundsätzlich nach wie vor auf positive Resonanz stößt, wird weiterhin kritisiert, dass der vorgelegte Standardentwurf den Bedürfnissen von mittelständischen Unternehmen nicht gerecht wird.

2.3.2.4 Fazit IFRS

Kapitalmarktorientierte Unternehmen sind seit dem Jahr 2005 zur Aufstellung von Konzernabschlüssen nach IFRS verpflichtet. Diese Verpflichtung ergibt sich aufgrund der IAS (International Accounting Standards)-Verordnung, die unmittelbare Rechtswirkung in allen Mitgliedsstaaten der EU entfaltet. Alle kapitalmarktorientierten Unternehmen, also solche, deren Wertpapiere in einem Mitgliedstaat der EU zum Handel in einem geregelten Markt zugelassen sind, haben die rechtliche Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach IFRS. Andere Unternehmen dürfen auf freiwilliger Basis IFRS-Konzernabschlüsse aufstellen. Solche Unternehmen profitieren zunächst im Vergleich zum handelsrechtlichen Konzernabschluss vom höheren Informationsgehalt des IFRS-Abschlusses. Die Rechnungslegung nach IFRS stellt eine grenzüberschreitende Vergleichbarkeit Unternehmen gleicher und unterschiedlicher Branchen her.⁴³

Daher wenden vermehrt auch österreichische Unternehmen diese Rechnungslegungsvorschriften an, um ausländischen Anlegern und Analysten die Finanzanalyse zu erleichtern und der Globalisierung der Waren- und Kapitalmärkte gerecht zu werden.

Die für die Unternehmungen einfachste Möglichkeit zur internationalen Rechnungslegung besteht darin, nur einen Abschluss – nämlich auf Basis internationaler Normen, der IFRS – aufzustellen.

„Die internationale Rechnungslegung kann nur dann aussagkräftige Ergebnis- und Steuergrößen liefern, wenn rein marktpreisbedingte Bewertungseinflüsse,

⁴³ Vgl.: Buschhüter, Michael / Striegel, Andreas: Internationale Rechnungslegung: IFRS Praxis, 2009, S. 31

die sich im externen Rechenwerk niedergeschlagen haben, entsprechend separiert bzw. bereinigt werden. (...) Sofern aber weiterhin die nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften ermittelten Ergebnis- und Kapitalgrößen nur durch aufwändige Rechenoperationen in ein für Analyse- und Steuerungszwecke aussagefähiges Zahlenwerk transformiert werden können, führt ein umfassendes Fair Value-Konzept nicht zur Konvergenz von interner und externer Rechnungslegung.“⁴⁴

Unter Kosten-Nutzen Gesichtspunkten ist die Anwendung der IFRS, auch die Anwendung spezieller Standards für kleine und mittelgroße Unternehmen, nur für wenige mittelständische Unternehmen sinnvoll, da sie zu erheblichen Organisationsaufwendungen und deutlichen Mehrkosten führt.

Die IFRS eignen sich sicherlich nicht für jedes Unternehmen. Doch stark exportorientierte Unternehmen sowie Konzerne mit Auslandstöchtern und Unternehmen ab 60 Mio € Jahresumsatz kommen heute an der IFRS, trotz der erheblichen Kostenbelastung bei der Einführung, kaum mehr vorbei.

2.3.3 Betriebsgründung in Ungarn und mögliche Rechnungslegungsprobleme

Ungarn wird als direktes Nachbarland Österreichs von vielen burgenländischen Unternehmen als Tor zum Osten betrachtet.

Grundsätzlich stehen einem **Firmengründer** in Ungarn folgende Unternehmens- bzw. Gesellschaftsformen zur Gründung offen:

EU- Bürger können als Einzelunternehmer einer unternehmerischen Tätigkeit nachgehen. Einzige Voraussetzung dafür ist der Besitz eines so genannten „Unternehmergehäuses“. Weiters besteht die Möglichkeit der Gründung von so genannten Wirtschaftsgesellschaften. Dazu gehören etwa die Offene Handelsgesellschaft (Kkt) und die Kommanditgesellschaft (Bt), die beide den Personenhandelsgesellschaften zuzurechnen sind und damit keine eigene

⁴⁴ Wagnhofer, Alfred: Controlling und IFRS-Rechnungslegung, 2006, S. 257

Rechtspersönlichkeit entfalten. Ebenfalls unter den Begriff der Wirtschaftsgesellschaft fallen die Kapitalgesellschaften - wie auch in Österreich - die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Kft) und die Aktiengesellschaft (Rt), beide mit dem Status einer juristischen Person - und daher mit eigener Rechtspersönlichkeit - versehen.

Die am meisten gebräuchlichste Rechtsform für Investitionen in Ungarn ist die Kft.

Der Aufbau ist mit dem einer GmbH im österreichischen Recht vergleichbar und kann auch als Einmanngesellschaft gegründet werden. Die GmbH wird mit einem Stammkapital gegründet, das aus den Stammeinlagen eines vorher festgelegten Betrages besteht. Für die Verpflichtungen der Gesellschaft haftet nicht der einzelne Gesellschafter, sondern die Gesellschaft mit dem gesamten Gesellschaftsvermögen. Auch ausländische juristische Personen oder Privatpersonen können Gesellschafter der GmbH sein. Als Stammkapital sind mindestens 3 Mio. HUF (ca. 12.300,-- EUR), davon sind 30% - mindestens 1 Mio. HUF (ca. 4.100,-- EUR) - als Bareinlage zu leisten.⁴⁵

Seit dem 1. Jänner 1998 können ausländische Unternehmen in Ungarn Filialen und Niederlassungen eröffnen, ohne dafür ein eigenes Unternehmen gründen zu müssen. Seit dem 1.1.1999 haben auch Ausländer die Möglichkeit, ein Einzelunternehmen in Ungarn anzumelden. Filialen gehören der ausländischen Gesellschaft an und dürfen nur dieselbe Tätigkeit wie die ausländische Muttergesellschaft ausüben. Zwar ist kein Mindestkapital vorgeschrieben, doch für die Gründung von Betriebsstätten ausländischer Kreditinstitute ist ein Kapital von mindestens 2 Mia. Forint notwendig. Niederlassungen entstehen durch die Eintragung im Firmenregister. In- und ausländische Unternehmen und Niederlassungen werden normalerweise gleich behandelt.⁴⁶

Zu den Möglichkeiten für österreichische Unternehmer in Ungarn Betriebsstätten sowie Zweigniederlassungen zu gründen oder Direktinvestitionen zu tätigen sollen einige **Unterschiede in der**

⁴⁵ Vgl.: <http://www.ksv.at/KSV/1870/de/pdf/947LeitfadenUngarn.pdf>, 14.09.2009, S. 9

⁴⁶ Vgl.: Ebner, Klaus: Rechnungslegung in Ungarn, 2007, S. 9

Rechnungslegung zwischen österreichischer und ungarischer Gesetzgebung aufgezeigt werden.

Die ersten Unterschiede ergeben sich bereits bei den Gründungskosten und Aufwendungen für das Ingangsetzen, Erweitern und Umstellen eines Betriebes. Ähnlich wie die in Österreich nach § 198 Abs 3 österr. Handelsgesetzbuch (öHGB) aktivierungsfähigen Aufwendungen kann in Ungarn der „aktivierte Wert der Gründung-Umstrukturierung“ als Vermögensgegenstand ausgewiesen werden (§22 Abs 4 uRLG). Allerdings werden die eigentlichen Gründungskosten von diesem Aktivierungswahlrecht nicht ausgenommen. Daher dürfen im Gegensatz zum Bilanzierungsverbot für Gründungskosten in Österreich (§ 197 Abs 1 öHGB) in Ungarn gemäß § 22 Abs 4 uRLG die Kosten für die Gründung eines Unternehmens aktiviert werden. Die Inanspruchnahme dieses Wahlrechts ist mit einer Ausschüttungssperre verbunden. Solange die aktivierten Kosten nicht abgeschrieben sind, dürfen bis zu ihrer bilanzierten Höhe keine Dividenden (Gewinnanteile) ausgeschüttet werden. Nur ein über den aktivierten Kosten hinausgehender Gewinn nach Steuern (zuzüglich der um einen Verlustvortrag bereinigten Gewinnrücklage) steht zur Ausschüttung zur Verfügung.

Der Kreis der aktivierungsfähigen immateriellen Vermögensgegenstände ist in Ungarn größer als in Österreich. Gemäß § 22 Abs 3 uRLG können unter anderem auch Forschungs- und Entwicklungskosten als Aktivposten angesetzt werden, darunter sind jene Herstellungskosten einer Forschungs- bzw. Versuchsentwicklung zu verstehen, deren Ergebnis in Zukunft verwertbar sein wird. In Österreich ist demgegenüber § 197 Abs 2 öHGB zu beachten, der ein Bilanzierungsverbot für nicht entgeltlich erworbene immaterielle Gegenstände normiert. In der Praxis davon betroffen sind unternehmensinterne Aufwendungen für Erfindungen, soweit sie die Eigenschaft eines Vermögensgegenstandes haben (z.B. EDV-Programme von Software erzeugenden Unternehmen, verwertbare Patente, etc.).

Die für die Finanzierung der Anschaffung eines materiellen Vermögensgegenstandes tatsächlich aufgewendeten Fremdkapitalzinsen sind gem. § 35

Abs 2 uRLG bis zum Zeitpunkt der Inbetriebnahme zu aktivieren. Das uRLG schließt damit einerseits den Ansatz von Finanzierungskosten für immaterielle Vermögensgegenstände aus und beschränkt andererseits die Zinsen auf den Zeitraum bis zur Inbetriebnahme. Zum Unterschied dazu besteht in Österreich ein Ansatzwahlrecht von Fremdkapitalkosten im Zuge der Herstellung eines Vermögensgegenstandes (§ 203 Abs 4 öHGB) und bei anzahlungsfinanzierten langfristigen Anschaffungen.⁴⁷

Das uRLG enthält weitere Regelungen zum Ansatz, zur Bewertung und zum Ausweis für die Erstellung der Handelsbilanz. Im Wesentlichen ähnelt das RLG den österreichischen Vorschriften. Der für die Buchführung zu verwendende Kontenrahmen ist aber gesetzlich vorgeschrieben. Die Buchführung und der Jahresabschluss haben in ungarischer Sprache und Währung zu erfolgen.

Wesentlich für ausländische Investoren sind die steuerlichen Beschränkungen bei der Fremdfinanzierung in Bezug auf die Abzugsfähigkeit von Zinsen. Nach § 8 Abs.1j GDStG-U sind Zinsen auf Darlehen dann nicht abziehbar, wenn das Darlehen das Dreifache des Eigenkapitals der Gesellschaft überschreitet (safe haven). Bei der Ermittlung des Eigenkapitals wird nicht auf den Jahresabschluss, sondern auf den tagesdurchschnittlichen Bestand des Steuerjahres abgestellt. Das Eigenkapital von Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen ist das vom Stammhaus dauerhaft zur Verfügung gestellte Vermögen. Dem safe-haven-Test wird jedes Darlehen einzeln unterworfen. Daher ist ein Aufsplitten des Darlehens möglich, um den safe haven ausnutzen zu können.⁴⁸

Gemäß ungarischem Gesetz gilt ein Steuersubjekt als unbeschränkt steuerpflichtig, das im Inland ansässig ist, seinen Sitz oder seine Geschäftsleitung in Ungarn hat. Dazu gehören auch Zweigniederlassungen

⁴⁷ Vgl.: Richter, Gabriele / Gálffy, Zoltán / Bödecs, Barnabás: Der Jahresabschluss nach dem neuen RLG- Unterschiede zum österreichischem Recht, 1992

⁴⁸ Vgl.: Hildebrandt, Mathias: Die steuerliche Bewertung von Investitionen deutscher Unternehmen in Ungarn, 2007, S. 16

von ausländischen Unternehmen, obwohl sie keine Rechtsfähigkeit besitzen. Beschränkt steuerpflichtig sind Unternehmen, die im Ausland ansässig sind.

Eine **Betriebsstätte** in Ungarn hat ihren Gewinn selbst zu veranlagen und zu versteuern und wird damit wie eine juristische Person bzw. ein unbeschränkt Steuerpflichtiger behandelt. Dabei wird gesetzlich unterstellt, dass der zu versteuernde Gewinn mindest 12% des Aufwandes beträgt, den die Betriebsstätte im jeweiligen Geschäftsjahr getätigt hat. Eine Betriebsstätte ist etwa der Ort der Geschäftsführung in Ungarn, eine ungarische Handelsvertretung, ein Büro, eine Fabrik oder Werkstatt. Eine Bauausführung gilt nach ungarischem Recht dann als Betriebsstätte, wenn sie länger als 3 Monate ausgeführt wird.⁴⁹

Gemäß ungarischen Rechnungslegungsvorschriften sind seit dem Geschäftsjahr 2004 fast alle Teilnehmer am Wirtschaftsleben zur doppelten Buchführung verpflichtet. Dies gilt für alle Wirtschaftsgesellschaften. Ausnahmen bestehen nur für Einzelunternehmer, Gesellschaften des Bürgerlichen Rechts, Baugemeinschaften und Handelsrepräsentanzen von ausländischen Unternehmen.

Damit sind auch Zweigniederlassungen zur doppelten Buchführung verpflichtet. Für **Zweigniederlassungen** muss eine Buchhaltung geführt und separat bilanziert werden. Sie sind auch mit den ihnen wirtschaftlich zurechenbaren Gewinnen körperschaftssteuerpflichtig. Die Körperschaftssteuer liegt derzeit bei 16 %. Die Bemessungsgrundlage ist der Gewinn gemäß ungarischem Rechnungslegungsgesetz und unter Berücksichtigung einzelner Bestimmungen des Körperschaftssteuergesetzes. Ein steuerlicher Verlust kann unbeschränkt vorgetragen werden.⁵⁰

Verglichen mit dem österreichischen Körperschaftssteuersatz von 25% scheint Ungarn mit 16 % auf den ersten Blick sehr attraktiv. Erwähnt sei aber, dass der steuerpflichtige Gewinn aufgrund anderer gesetzlicher Grundlagen

⁴⁹ Vgl.: Hildebrandt, Mathias: Die steuerliche Bewertung von Investitionen deutscher Unternehmen in Ungarn, 2007, S. 10

⁵⁰ Vgl.: KMU Forschung Austria : Länderprofil Ungarn, 2004, S. 17 f

deutlich über dem Gewinn nach österreichischen Vorschriften liegen kann. So ergibt sich auch für Ungarn eine konkrete Steuerbelastung von 24 %.

Daraus ist erkennbar, dass es selten steuerliche Gründe sind, die Betriebe nach Ungarn bringen. Interessant sind in erster Linie der Markt und das Angebot an gut qualifizierten Arbeitnehmern. Zusätzlich gibt es seit dem Beitritt zu EU Investitionsanreize, die bis zu 25 % der Investitionssumme betragen können.

Eine Kurzübersicht über die rechtlichen Rahmenbedingungen in Ungarn bietet nachfolgende Tabelle.

Gesellschaftsrecht:	- Mindeststammkapital der ungarischen GmbH ca. 3 Mio. HUF - Mindestgrundkapital der ungarischen AG ca. 20 Mio. HUF
Steuern:	- Mehrwertsteuer generell 20%, ermäßigt 5% - Körperschaftssteuer 16% - Einkommensteuer 18% und 36% (progressiv) - Regionale „Förderzonen“ (Gewerbe- und Industrieparks) bieten Steuervergünstigungen für ausländische Investoren
Investitionen:	- Ausländern stehen alle Kapital- und Personengesellschaften offen - Beteiligung an inländischen Gesellschaften bis 100% möglich
Grunderwerb:	- Seit dem EU-Beitritt grundsätzlich für EWR-Bürger ohne Genehmigung möglich - Übergangsfristen für Zweitwohnsitze, land- und forstwirtschaftliche Grundflächen
Devisenrecht:	- Devisenrecht vollständig liberalisiert
Arbeitsrecht:	- Mindestlohn 69.000,- HUF (ca. 265,- EUR) - Durchschnittlicher Monatslohn 150.000,- HUF (ca. 600,- EUR) - Kündigung nur auf Grund gesetzlicher Kündigungsgründe
Zollrecht:	- Ungarn ist Teil der Zollunion der EU (einheitlicher Außenzoll) und Mitglied der WTO
Einreise und Aufenthalt:	- Seit Dezember 2007 Mitglied des Schengen-Raumes - Längere Aufenthalte genehmigungspflichtig

Tabelle 5: Überblick Steuer- u. Rechtslage in Ungarn⁵¹

Börsennotierte Unternehmen müssen lt. EG Verordnung ab dem Geschäftsjahr 2005 auch in Ungarn ihren konsolidierten Abschluss nach den internationalen Rechnungslegungsstandards der IAS erstellen. Vom

⁵¹ Quelle: <http://www.ksv.at/KSV/1870/de/pdf/947LeitfadenUngarn.pdf>, 2008, S. 20

Wahlrecht der Mitgliedstaaten, auch andere Unternehmen diesem Standard zu unterwerfen, hat Ungarn offensichtlich nicht Gebrauch gemacht.⁵²

3 Herausforderungen internationaler Geschäftstätigkeit

3.1 Rahmenbedingungen für intern. Geschäftstätigkeit

Wirtschaftliche, rechtliche, politische aber auch kulturelle Rahmenbedingungen üben komplexe gegenseitige Wechselwirkungen aus und haben erhebliche Auswirkungen auf Unternehmen. Im Zuge der Internationalisierung haben sich die Rahmenbedingungen in den letzten Jahren wesentlich geändert.

„Weithin bekannte geänderte Rahmenbedingungen sind:

- eine zunehmende Angleichung von Konsumgewohnheiten aufgrund des weltweiten Einflusses von Medien sowie der steigenden Mobilität der Bevölkerung,
- die Bildung regionaler Binnenmärkte, wie zum Beispiel der einheitliche Markt in Europa, die NAFTA in Nordamerika oder auch der Mercosur in Südamerika,
- die EU-Osterweiterung als Folge des Zusammenbruchs der kommunistischen Wirtschaftssysteme in Osteuropa und der vormaligen Sowjetunion sowie die Reformen in China,
- der Abbau von Handelshemmnissen sowie die Angleichung von Normen und Standards, wie z.B. im Rahmen des europäischen Finanzbinnenmarkts,
- schnellere Transport- und Kommunikationswege bei drastisch sinkenden Kosten und
- eine beschleunigte technische Dynamik mit der Folge verkürzter Produktlebenszyklen.“⁵³

⁵² Vgl.: Hildebrandt, Mathias: Die steuerliche Bewertung von Investitionen deutscher Unternehmen in Ungarn, 2007, S. 12

⁵³ Macharzina, Klaus / Oesterle, Michael-Jörg / Wolf, Joachim: Internationalisierung und Institution, 2005, S. 9

Die internationale Wirtschaft verändert sich mit immer höherer Geschwindigkeit und in immer kürzeren Zyklen, sodass es für international agierende Unternehmen schwierig sein kann, entsprechendes Know-how innerhalb relativ kurzer Zeiträume selbst aufzubauen.⁵⁴

In den Ländern des ehemaligen Ostblocks stehen niedrige Lohn- und Produktionskosten, kaum Konkurrenz durch inländische Unternehmen und noch immer gute Gewinnspannen einer Reihe von Problemen gegenüber, mit denen die österreichischen Niederlassungen und Joint-Ventures in den ehemaligen Ostländern tagtäglich zu kämpfen haben.

Als unmittelbares Nachbarland zum südlichsten Bundesland Österreichs, dem Burgenland, sollen die wirtschaftlichen Gegebenheiten Ungarns im Punkt 4.3 näher betrachtet werden.

3.2. Besonderheiten bei der Erschließung von Auslandsmärkten

Die Erschließung von Auslandsmärkten weist eine Reihe von Besonderheiten auf. Diese wären:

1. **Erhöhter Informationsbedarf:** Da das betreffende Unternehmen meist keine eigenen Erfahrungen mit dem neuen Markt hat, muss sich das Unternehmen eine Vielzahl von Informationen besorgen, bevor ein Markteintritt erfolgt. Beispielsweise sind Informationen über rechtliche und steuerliche Besonderheiten, tarifäre oder nichttarifäre Handelshemmnisse, volkswirtschaftliche Indikatoren, infrastrukturelle Rahmenbedingungen, kulturelle Eigenarten, mögliche Beschaffungsquellen, Wettbewerber, Zahlungsmoral des Kunden, spezifische Kundenbedürfnisse im Zielmarkt usw. Ziel der Informationserhebung ist es, einen möglichst umfassenden Überblick über die Chancen und Risiken des Marktes zu erhalten.
2. **Erhöhtes unternehmerisches Risiko:** Je nach ausgewähltem Zielmarkt und in Abhängigkeit von der Form der geplanten Auslandsaktivitäten kann das unternehmerische Risiko bei einer Auslandsmarkterschließung vergleichsweise hoch sein.
3. **Zusätzlicher Koordinationsbedarf:** Mit der Erschließung von Auslandsmärkten entsteht für das betreffende Unternehmen ein

zusätzlicher Koordinationsbedarf in vielen Bereichen wie z. Bsp. Marktforschung, Mitarbeiterführung, Logistik, Beschaffungsquellen, Kundenbetreuung.

4. **Hohe Komplexität der Managementaufgaben:** Bei der Planung und Umsetzung von Auslandsmarkterschließungen sind die Anforderungen an das Management hoch. So müssen beispielsweise interkulturelle Marktforschungsaufgaben wahrgenommen, internationale Steuer Richtlinien verstanden oder sprachliche Barrieren überwunden werden⁵⁶.

3.3. Marktbarrieren / Länderrisiken

Den vielleicht wichtigsten Begrenzungsfaktor des Markteintritts bilden die Markteintrittsbarrieren. Als Markteintrittsbarrieren werden Faktoren bezeichnet, die den Markteintritt eines potentiellen Konkurrenten erschweren oder ausschließen. „Eine zentrale These im Zusammenhang mit der Theorie der Marktbarrieren besagt, dass hohe Markteintrittsbarrieren die Zahl der Eintritte neuer Unternehmen in einen Markt unter das Niveau reduzieren, das notwendig wäre, um die Gewinne etablierter Unternehmen in dem Markt auf Null zu senken. Hohe Markteintrittsbarrieren verschaffen insofern etablierten Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber potenziellen Marktneulingen. In den Märkten, die durch hohe Markteintrittsbarrieren geschützt sind, ist daher zu erwarten, dass die Rendite und die Überlebenswahrscheinlichkeit etablierter Unternehmen überdurchschnittlich hoch ausfällt.“⁵⁷

In der Literatur werden häufig zwei Gruppen von Markteintrittsbarrieren unterschieden:

⁵⁶ Vgl.: Grau, Immanuel: Erschließung von Auslandsmärkten für mittelständische Unternehmen im Bereich Sondermaschinenbau, 2008, S. 10-12

⁵⁷ Hommel, Ulrich / Knecht, Thomas C. / Wohlenber, Holger: Handbuch Unternehmensrestrukturierung, 2006, S. 86

- **strukturelle** Markteintrittsbarrieren, die entstehen, wenn etablierte Anbieter Entscheidungen treffen, die zwar keine bewussten Maßnahmen gegen potenzielle Neulinge mit sich bringen, die aber dennoch einen negativen „Value of Entry“ für die neuen Konkurrenten nach sich ziehen;
- **strategische** Markteintrittsbarrieren, die auf Entscheidungen der etablierten Anbieter zurückzuführen sind, die nicht getroffen worden wären, hätte es die potenziellen Konkurrenten nicht gegeben, und die für diese zu einem negativen „Value of Entry“ führen.

Zu den Markteintrittsbarrieren können Marktaustrittsbarrieren kommen, die gleichzeitig als Markteintrittsbarrieren wirken indem sie den potenziellen Newcomern vor Augen führen, welche Probleme sie bei einem etwaigen Marktaustritt (z. B. in Folge eines Scheitern im Markt) zu erwarten hätten. Dies kann dazu führen, dass sie auf den Markteintritt von vornherein verzichten.⁵⁸

Strukturelle Markteintrittsbarrieren	Strategische Markteintrittsbarrieren
<ul style="list-style-type: none"> - Betriebsgrößenvorteile - Produktdifferenzierungsvorteile (z.B. Markenidentität, - treue) - Absolute größenunabhängige Kostenvorteile (z.B. Besitz von Produktionstechnologien, günstiger Zugang zu Rohstoffen, günstige Standorte, staatliche Subventionen, lernbedingte Kostendegression, Patente) - Massiver Kapitalbedarf (z.B. Umschulungskosten für Mitarbeiter) - Erschwerter Zugang zu Vertriebskanälen - Staatliche Politik (z.B. Lizenzzwang, beschränkter Zugang zu Rohstoffquellen) 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitpreisstrategie: Durch die Aufrechterhaltung einer hohen Angebotsmenge soll der Angebotspreis so weit gesenkt werden, dass ein kostendeckender Markteintritt nicht möglich ist. - Überkapazitätenstrategie: Der zukünftige Kapazitätsbedarf eines Marktes ist frühzeitig abzudecken, damit die etablierten Unternehmungen die zusätzliche Nachfrage schneller und eventuell kostengünstiger befriedigen können. - Produktdifferenzierungsstrategie: Potenziellen Neulingen wird der Marktzugang durch Besetzung vieler Marktnischen mit strategischen Produktvarianten erschwert.
Protektionistische Barrieren	Verhaltensbedingte Barrieren
<ul style="list-style-type: none"> - Tarifäre Handelshemmnisse wie z.B. Zölle - Nichttarifäre Handelshemmnisse wie Importbeschränkungen und Subventionen 	<ul style="list-style-type: none"> - Ein ausgeprägter Konsumpatriotismus seitens der Nachfrager oder - Eintrittssperrende Verhaltensweisen der Konkurrenten

Tabelle 6: Markteintrittsbarrieren⁵⁹

⁵⁸ Freiling, Jörg / Rechenfelderbäumer, Martin: Markt und Unternehmung, 2004, S. 145

⁵⁹ Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Freiling, Jörg / Rechenfelderbäumer, Martin: Markt und Unternehmung, 2004, S. 144 und Berndt, Ralph / Altobelli, Claudia / Sander, Matthias: Internationales Marketing-Management, 2005, S. 105

Die bestehenden Markteintritts- und Austrittsbarrieren haben somit erheblichen Einfluss auf die Wettbewerbssituation.

Eine weitere bedeutende Marktbarriere stellt das Länderrisiko dar. „Dabei handelt es sich um die Risiken, die bei wirtschaftlichen Transaktionen mit dem Ausland auftreten und ohne konkreten Projektbezug stehen.“⁶⁰

Art des Länderrisikos	Beispiele
Wirtschaftlich	Inflation, Deflation, Marktzusammenbrüche, Wechselkursrisiken, Inflationsrisiken, Liefer- und Zahlungsrisiken
Politisch	Enteignung, eingeschränkte Disposition, Transferrestriktionen, Sicherheits- und fiskalische Risiken, Preisbindung, bürokratische Hemmnisse der Wirtschaftstätigkeit, local content-Bestimmungen, Importrestriktionen, Exportzwänge in Hartwährungsländer, Unzulässigkeit von Lizenzgebühren
Sozio-kulturell	Kulturelle und religiöse Konflikte, soziale Spannungen
Sonstige	Naturkatastrophen, Einschränkung der infrastrukturellen Versorgung

Tabelle 7: Länderrisiken⁶¹

4 Handlungsfelder für mittelständische Unternehmen

4.1 Internationalisierung / Markteintritt

„Auslandsengagements von Unternehmen sind in den unterschiedlichsten Ausprägungen zu beobachten. Zur Beschreibung der Internationalisierungsformen dienen üblicherweise Kriterien wie Eigentums- und Kontrollaspekte, das zu tragende Risiko, der Umfang der übertragenen Ressourcen oder die vermutete Dauerhaftigkeit der Auslandsbeziehungen.“⁶²

⁶⁰ Haas, Hans-Dieter / Eschlbeck, Daniela / Neumair, Simon-Martin: Internationale Wirtschaft, 2006, S. 716

⁶¹ Quelle: Burger, Anton / Ulbrich, Philipp: Beteiligungscontrolling, 2005, S. 654

⁶² Gutmann, Joachim / Kabst, Rüdiger: Internationalisierung im Mittelstand, 2000, S. 180

Grundsätzlich durchlaufen Unternehmen im Laufe ihres Internationalisierungsprozesses mehrere Stufen eines zunehmenden internationalen Engagements. Mögliche Formen sind zum Beispiel Export, Franchising, Koproduktion oder Lizenzvergaben. Wir unterscheiden zwischen absatzorientierten und beschaffungsorientierten Formen, sowie Mischformen der Internationalisierung. Nachfolgende Tabelle soll einen groben Überblick über mögliche Formen der Internationalisierung geben.

Formen der Internationalisierung		
Absatzorientiert	Mischform	Beschaffungsorientiert
- Export	- Lizenzvergabe	- Kontraktor Verträge
- Franchising	- Beratungsverträge	- Koproduktion
- Turn-Key-Projekte	- Joint Ventures	
	- Direktinvestitionen	

Tabelle 8: Internationalisierungsformen⁶³

Die einzelnen Strategien des Markteintritts und der Marktbearbeitung lassen sich anhand zahlreicher Kriterien systematisieren. Wichtige Markteintritts- und Marktbearbeitungsformen werden oft gemäß der „im Stammland und der im Gastland erbrachten Kapital- und Managementleistungen“⁶⁴ eingeteilt.

⁶³ Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Gutmann/Kabst: Internationalisierung im Mittelstand S.180

⁶⁴ Vgl. Meissner, Hans Günther / Gerber, Stephan: Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem, 1980, S.224

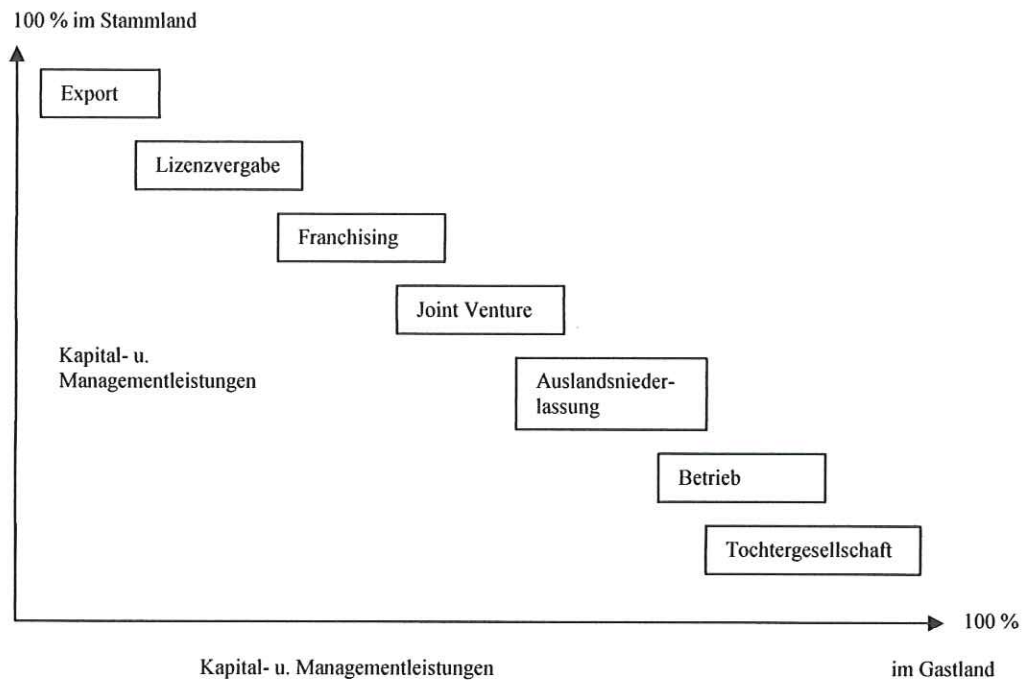


Abb. 6: Systematisierung v. Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien⁶⁵

„Wenn Unternehmungen auf ausländischen Märkten aktiv werden wollen, so haben sie zahlreiche Möglichkeiten des Markteintritts und der Marktbearbeitung. Unternehmen können Exporte tätigen, Lizenzen vergeben, Franchisingssysteme aufbauen, Vertragsfertigungen im Ausland durchführen, Joint-Ventures eingehen, Strategische Allianzen schließen, Minderheitsbeteiligungen erwerben, eigene Tochtergesellschaften gründen bzw. akquirieren oder mit ausländischen Unternehmen fusionieren.“⁶⁶

⁶⁵ Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Meissner, Hans Günther / Gerber, Stephan: Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem, 1980, S. 224

⁶⁶ Kutschker, Michael / Schmid, Stefan: Internationales Management, 2006, S. 820



Abb. 7: Markteintritts- u. Marktbearbeitungsstrategien⁶⁷

„Internationale Marktbearbeitungsstrategien legen den Rahmen für den Einsatz des Marketinginstrumentariums in den anvisierten Ländermarktsegmenten fest; sie bestimmen somit die langfristige Positionierung des Unternehmens bzw. seiner strategischen Geschäftseinheiten auf den bearbeiteten Auslandsmärkten. Eine internationale Marktbearbeitungsstrategie umfasst dabei Entscheidungen auf drei Ebenen:

- grundsätzliche strategische Ausrichtung,
- internationale Basis-Marketingstrategie und
- internationale Geschäftsfeldstrategie.“⁶⁸

Wichtig ist, dass Einseitigkeiten bei der Formulierung der Marktstrategie vermieden werden. Die Integration des so genannten „marktorientierten“ mit dem „ressourcenorientierten“ Ansatz ist sinnvoll. Während der marktorientierte Ansatz den Fokus auf die Triebkräfte des Wettbewerbs einer Branche legt, um aus den Positionierungsstrategien der in dieser Branche tätigen

⁶⁷ Quelle: Kutschker, Michael / Schmid, Stefan: Internationales Management, 2006, S. 821

⁶⁸ Berndt, Ralph / Altobelli, Claudia / Sander, Matthias: Internationales Marketing-Management, 2005, S. 170

Unternehmungen Wettbewerbsvorteile zu generieren, legt der „In-side-out-approach“ seinen Schwerpunkt auf die Ressourcen und Fähigkeiten der Unternehmen und sieht in diesen so genannten Kernkompetenzen das Fundament für Wettbewerbsvorteile. Es ist evident, dass in der Kombination dieser Ansätze, in der konsequenten Orientierung an den Erfolgsfaktoren auf Basis vorhandener Kernkompetenzen die zweckmäßige Strategieperspektive liegt.⁶⁹

4.2 Marktauswahl / Marktattraktivität

Eine der wohl bedeutendsten Entscheidungen hinsichtlich der Internationalisierung ist die Ländermarktauswahl.

„Die wesentlichen Ländermarkt Auswahlkriterien aus Unternehmenssicht sind das Marktpotential, das Wettbewerbsumfeld sowie die Rahmenbedingungen (insbesondere Marktbarrieren). Weiterhin spielt die Entfernung – sowohl die geographische Entfernung wie auch die kulturelle Entfernung – eine entscheidende Rolle. Für transportable Leistungen spielt überwiegend die kulturelle Nähe eine Rolle, während bei nicht transportablen Leistungen die geographische Nähe von vorrangiger Bedeutung ist. Schließlich ist die Entscheidung der Marktwahl nicht nur von den Gegebenheiten auf den potentiellen Zielmärkten abhängig, sondern auch von den unternehmensinternen Faktoren (beispielsweise der Risikobereitschaft der Unternehmensführung) und den Umweltfaktoren im Heimatmarkt (Marktsättigung oder schrumpfende Heimatmärkte, Konkurrenzsituation etc.).“⁷⁰

Unternehmen sind mit den meisten Auslandsmärkten wenig oder gar nicht vertraut, während sie im Inland auf eine Vielzahl von Informationen zurückgreifen können. Die Gewinnung, Verarbeitung und Speicherung von Auslandsinformationen (= internationale Marktforschung) ist daher eine der

⁶⁹ Vgl.: Schäppi, Bernd / Andreasen, Mogens M / Kirchgeorg, Manfred / Radermacher, Franz-Josef: Handbuch Produktentwicklung, 2005, S. 211

⁷⁰ Gardini, Marco A. / Dahlhoff, H.Dieter: Management internationaler Dienstleistungen, 2004, S. 96 f

zentralen Aufgaben des Managements. Das oberste Ziel der Informationsgewinnung ist die Entscheidungsunterstützung der Unternehmung bei der Formulierung der Marktpräsenzstrategien, der Marktselektionsstrategien und der Marktsegmentierungsstrategien.⁷¹

Die Attraktivität von Ländermärkten beschreibt die in den einzelnen Ländern möglichen Ertragschancen. Zu den wichtigsten Kriterien gehören

- Marktvolumen, d.h. die Gesamtheit der auf einem Ländermarkt absetzbaren Produkte (mengen- und wertmäßig) in einer bestimmten Periode,
- Marktwachstum, d.h. die (prozentuale) Steigerung des Marktvolumens innerhalb eines bestimmten Zeitraums,
- Abnehmerstruktur als Anzahl, Größe, Bedarf und Kaufkraft potenzieller Kunden in den einzelnen Ländern,
- Versorgung mit Energie, Rohstoffen, Komponenten und Halbfertigfabrikaten,
- erzielbare Preise in den einzelnen Ländern,
- allgemeine Umweltsituation.⁷²

4.3 Hoffungsmarkt Ungarn

Aus österreichischer Sicht nimmt Ungarn unter den Reformländern Mittel- und Osteuropas eine Sonderstellung ein. Trotz seiner geringen Größe (93.000 qkm) hat es 30 % aller westlichen Investitionen gebunden. Triebfeder dieses Investitionsbooms war in erster Linie die frühzeitige Liberalisierung der Wirtschaft. Bereits 1968 hatte man begonnen, marktwirtschaftliche Methoden zu übernehmen und sich von sozialistischen Denkweisen abzuwenden. Diesen Startvorteil hat Ungarn seit der politischen Wende 1989 durch eine reformorientierte Gesetzgebung sowie konsequente Privatisierungen genutzt

⁷¹ Vgl. Kutschker, Michael / Schmid, Stefan: Internationales Management, 2006, S. 914f

⁷² Berndt, Ralph / Altobelli, Claudia / Sander, Matthias: Internationales Marketing-Management, 2005, S. 104

und ausgebaut. Die ungarische Gesetzgebung legt Wert auf den Schutz und das Interesse ausländischer Investoren. Investoren können bei ihren Direktinvestitionen Kostenvorteile im Personalsektor nutzen. Der rechtliche Schutz von Investitionen vor staatlichen Eingriffen ist inzwischen mit dem Schutz in den Ländern Westeuropas durchaus vergleichbar.

Die ungarische Währung Forint (HUF= Hungarian Forint) ist entsprechend den Regeln des IWF, dem Ungarn 1996 beigetreten ist, frei konvertierbar.

Gewinne aus Investitionen in Ungarn können in voller Höhe transferiert werden. Auch können die Gewinne aus dem Verkauf von Firmen ausgeführt werden. Ausländische Arbeitnehmer, die in Ungarn arbeiten, können ihr Einkommen konvertieren und ins Ausland transferieren.

Der Erwerb von Eigentum an beweglichem und unbeweglichem Vermögen in Ungarn durch Ausländer ist möglich. Zum Teil gilt hier jedoch das Erfordernis einer staatlichen Genehmigung, die in der Regel erteilt wird. Einschränkungen gibt es vor allem im Agrarbereich. Das Steuerrecht ist im Vergleich zum deutschen Steuersystem einfacher und präziser gestaltet. Das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den meisten westeuropäischen Ländern und Ungarn schließt doppelte Besteuerung von international tätigen Unternehmen.

Auch im Finanzsektor hat Ungarn umfassende Reformen durchgeführt. So wurde das Bankenrecht bereits ab 1986 umgestaltet und in den folgenden Jahren den Erfordernissen der Marktwirtschaft angepasst. Zum Teil ziehen sich die Reformen jedoch hin und sind auch noch nicht vollends abgeschlossen.

Der Arbeitsmarkt bietet qualifizierte und motivierte Arbeitskräfte, von denen viele die deutsche Sprache beherrschen. Eine steigende Zahl von Unternehmen sieht in Ungarn einen wachsenden Absatzmarkt mit Zukunft.

Bisher wurden Investoren nur mit geringem einheimischen Wettbewerb konfrontiert. Dadurch können sich profitable Investitionsmöglichkeiten ergeben, ohne auf besondere Profilierungsvorteile gegenüber der Konkurrenz angewiesen zu sein, wie dies in den Staaten Westeuropas der Fall ist. Dieser Vorteil schwindet jedoch allmählich, da westliche Konkurrenzunternehmen ihr Engagement ausdehnen, sich Marktanteile sichern und teilweise

Markteintrittsbarrieren aufbauen, etwa durch Imageaufbau oder eine schlagkräftige Vertriebsorganisation. Je später der Markteintritt erfolgt, desto schwieriger und teurer kann er daher werden. Rechtzeitige Präsenz kann für den geschäftlichen Erfolg daher von entscheidender Bedeutung sein.

Ferner eignet sich das Land durch seine geographische Lage in Zentraleuropa als Sprungbrett nach Ost- und Südosteuropa. Zwar herrschen zurzeit in den Ländern östlich und südlich Ungarns zum Teil schwierigere politische und wirtschaftliche Verhältnisse. Doch können zukünftige positive Entwicklungen vom "Vorposten" Ungarn aus schneller erkannt und genutzt werden. Auch können die Erfahrungen auf dem ungarischen Markt für das Engagement in anderen osteuropäischen Ländern einen entscheidenden Startvorteil bedeuten.⁷³

„Österreich stellt sich sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite als sehr wichtiger Handelspartner und Markt Ungarns dar. Österreich exportierte im Jahr 2007 Waren im Wert von 3,9 Mrd. EUR nach Ungarn (+13,4% im Vergleich zu 2006) und importierte Waren aus Ungarn im Wert von 2,8 Mrd. Euro (+8,5%). Zu den wichtigsten Gütern auf beiden Seiten zählen Maschinenbauerzeugnisse, Fahrzeuge sowie bearbeitete Waren und Fertigwaren.“⁷⁴

5 Schlussbetrachtung

5.1 Ergebnisse

Während der letzten Jahrzehnte hat die globale wirtschaftliche Integration, und insbesondere jene in Europa, den internationalen Wettbewerb erhöht, wodurch sowohl exportorientierte als auch vorwiegend auf dem Heimatmarkt tätige Unternehmen betroffen sind. Politische, technologische und

⁷³ Vgl.: <http://www.recht-in-ungarn.de/grundl.htm>

⁷⁴ <http://www.ksv.at/KSV/1870/de/pdf/947LeitfadenUngarn.pdf>, 2008, S. 4

ökonomische Veränderungen zählen zu den wesentlichen Triebkräften der verstärkten Internationalisierung von KMU.⁷⁵

So haben sich zunehmend differenzierte Internationalisierungsformen entwickelt, die von wesentlicher Bedeutung für die Sicherung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen sind. In fast allen Wirtschaftssektoren sind viele KMU auf Grund der Internationalisierung mit zunehmendem Wettbewerb konfrontiert. Die KMU müssen auf diese Herausforderungen strategisch reagieren, unabhängig davon ob sie in geschützten nationalen Marktnischen agieren oder selbst eine engagierte Internationalisierungsstrategie verfolgen.

Die neuesten Beobachtungen der Generaldirektion Unternehmen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften haben gezeigt, dass sich internationale Aktivitäten, wenngleich sie mit einem gewissen Risiko verbunden sind, positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirken. Allerdings scheinen internationale Kooperationen stärkere Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der KMU zu haben als internationaler Vertrieb.⁷⁶

Als Barrieren und Herausforderungen für internationalisierte KMU werden die hohen Kosten des Internationalisierungsprozesses, Mangel an Kapital oder Finanzierung, das Fehlen einer Strategie in der Anfangsphase und mangelnde Umsetzung von Strategien sowie mangelndes Know-how über internationale Angelegenheiten angesehen. Auch bestehende Gesetze und Vorschriften stellen ein bedeutendes Hindernis für KMU dar. In diesem Zusammenhang sei die Problematik der internationalen Rechnungslegung erwähnt.

Den potenziellen Vorteilen einer Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS im Mittelstand können nicht minder gewichtige Nachteile gegenüber stehen. Eine allgemeine Aussage zur Vorteilhaftigkeit einer Umstellung ist nicht möglich. Die Entscheidung für oder gegen eine Umstellung auf IFRS hängt von den Besonderheiten des Einzelfalles ab. Es kann somit nicht

⁷⁵ http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report4_de.pdf, 25.05.2009, S. 10

⁷⁶ http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report4_de.pdf, 25.05.2009, S. 50

abschließend beurteilt werden, ob die höheren Kosten der Anwendung der IFRS durch einen höheren Nutzen kompensiert werden.

5.2 Maßnahmen

Für viele Unternehmen wird die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit zu einem immer wichtigeren Bestandteil ihres strategischen Verhaltens um zunehmenden Wettbewerbsdruck und einem gesättigten Heimatmarkt entgegen zu wirken.

Da Internationalisierungsentscheidungen für viele KMU eine sehr komplexe Herausforderung darstellen, sind konkrete Informationen über Auslandsmärkte, mögliche Geschäftspartner bzw. Konkurrenten, Absatzmöglichkeiten und Finanzierungsquellen von großer Bedeutung. Daher verfügen fast alle Länder über grundlegende Instrumente zur Unterstützung von KMU im Internationalisierungsprozess. In Österreich sind das die verschiedenen Wirtschafts- und Handelskammern, die Außenwirtschaftsförderung von Bund und Ländern, Wirtschaftsdelegationen, Informations- und Kooperationsdienste der Europäischen Union, verschiedenste Informationen seitens der Wirtschaftsverbände, Wirtschaftsmessen, Banken und Beratungsinstitute.

Angesichts der begrenzten Ressourcen hinsichtlich Kapital, Personal und Management ist es KMU vielfach nicht möglich, gleichzeitig eine größere Anzahl von Zielregionen intensiv zu bearbeiten. Wichtig ist daher, Prioritäten zu setzen und die grenzüberschreitenden Aktivitäten schrittweise auszubauen. Dieses schrittweise Vorgehen erweist sich als typisches Vorgehen von KMU, um Unsicherheiten und Informationsasymmetrien abzubauen. Durch dieses Vorgehen kann eine höhere Flexibilität und eine breitere Reaktionsfähigkeit gewährleistet werden.⁷⁷

⁷⁷ Vgl.: Eschlbeck, Daniela: Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse, 2006, S. 681

Wenn die ersten Schritte der Internationalisierung bereits erfolgreich getätigt wurden, stellt sich immer häufiger die Frage nach einer internationalen Rechnungslegung. Erläutert wurden diesbezüglich die wesentlichen Unterschiede zwischen IFRS- und HGB-Bilanzierung sowie Vor- und Nachteile – gerade für mittelständische Unternehmen.

Wesentlich ist, dass es sich bei der Einführung von IFRS um weit mehr als eine Änderung von Abschlussbuchungen handelt – die Umstellung wird wesentliche Auswirkungen auf die gesamte Organisation des Unternehmens haben und sollte deshalb nicht unterschätzt werden. Es treten häufig komplexe Sachverhalte auf, die auch Fragen hinsichtlich der Anpassung von Geschäftsprozessen sowie der IT-Systeme betreffen. Ein effektives und allumfassendes Projektmanagement ist für den Erfolg zentral und erforderlich. Eine der Hauptherausforderungen liegt für viele mittelständische Unternehmen darin, dass nur bei wenigen Mitarbeitern die erforderlichen Kenntnisse über IFRS vorliegen und somit die für eine Umstellung notwendigen internen Ressourcen fehlen. Die Einbeziehung eines externen Beraters ist größtenteils sinnvoll.

5.3 Konsequenzen

Für viele Klein- und Mittelunternehmen stellt sich seit der Erweiterung der Europäischen Union mehr denn je die Frage nach einer internationalen Tätigkeit. Sei es, um Kosten zu sparen, den eigenen Absatzmarkt zu vergrößern oder eigenes Wissen und Kompetenzen zu erweitern. Für eine Internationalisierung in Richtung der neuen Mitgliedstaaten spricht die größere Nähe zu interessanten Absatzmärkten, die sich durch eine steigende Nachfrage auszeichnen. Die geografische Nähe dieser Länder ist für KMU ein weiterer Vorteil. Zum einen sind diese Länder innerhalb weniger Stunden gut erreichbar und haben keine Zeitverschiebung, zum anderen sind die kulturellen Unterschiede gut handhabbar.⁷⁸

⁷⁸ Vgl.: Kailer, Norbert: Wachstumsmanagement für Mittel- und Kleinbetriebe, 2006, S. 5

Ob eine Internationalisierung eine Chance, eine Notwendigkeit oder keine Option für ein Unternehmen darstellt, kann nur für den Einzelfall gesagt werden. Die Entscheidung sollte jedoch bewusst getroffen werden. Die Konsequenzen eines Scheiterns, respektive einer Fehlentscheidung, sind vor allem bei KMU, die über beschränkte Ressourcen oder Erfahrungen für das Auslandsgeschäft verfügen, sehr schwerwiegend. Daher lohnt es sich für KMU sehr sorgfältig abzuklären, ob und in welcher Form eine Internationalisierung Sinn macht, auch wenn diese Abklärung einiges an finanziellen und zeitlichen Ressourcen benötigt.⁷⁹

Ebenso gestaltet es sich mit der Integration der internationalen Rechnungslegung.

Die Umstellung der Rechnungslegung auf *International Financial Reporting Standards (IFRS)* ist eine große Herausforderung für mittelständische Unternehmen. Im Rahmen der Umstellung stehen dabei nicht nur fachliche Themen im Vordergrund. Vielmehr kommt es darauf an, die Rahmenbedingungen so anzupassen, dass Mitarbeiter, Systeme und Prozesse in die Lage versetzt werden, die Abschlüsse nach IFRS zu erstellen.

Deutlich wird dabei vor allem, dass der Übergang der Rechnungslegung auf IFRS ein komplexes Projekt ist, das in seiner Bedeutung für das gesamte Unternehmen nicht unterschätzt werden sollte.

Daher muss grundsätzlich allen nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen auch weiterhin die Möglichkeit zur ausschließlichen Anwendung der nationalen Vorschriften offen stehen.

⁷⁹ Vgl.: Kailer, Norbert: Wachstumsmanagement für Mittel- und Kleinbetriebe, 2006, S. 6

LITERATURVERZEICHNIS**Barthélemy, Frank / Willen, Bernd-Uwe**

Handbuch IFRS: Vom Projektplan bis zur erfolgreichen Umsetzung am Beispiel SAP R/3, Edition: 2, veröffentlicht von Haufe Verlag DE, 2005, ISBN 3448067725, 9783448067729

Bieg, Hartmut / Kussmaul, Heinz

Externes Rechnungswesen

Edition: 4, veröffentlicht von Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2006
ISBN 3486580639, 9783486580631

Brösel, Gerrit

Internationale Rechnungslegung, Prüfung und Analyse

veröffentlicht von Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2004, ISBN 3486275968, 9783486275964

Buschhüter, Michael / Striegel, Andreas

Internationale Rechnungslegung: IFRS Praxis

veröffentlicht von Gabler Verlag, 2009, ISBN 3834909289, 9783834909282

Camphausen, Bernd

Strategisches Management: Planung, Entscheidung, Controlling

Ausgabe: 12, veröffentlicht von Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2007
ISBN 348658314X, 9783486583144

Dieckheuer, Gustav

Internationale Wirtschaftsbeziehungen

Ausgabe: 5, veröffentlicht von Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2001
ISBN 3486258060, 9783486258066

Ditz, Xaver

Internationale Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten: Ableitung einer rechtsformneutralen Auslegung des Fremdvergleichsgrundsatzes im internationalen Steuerrecht

veröffentlicht von Erich Schmidt Verlag GmbH &, 2004, ISBN 3503063684, 9783503063680

Ebner, Klaus

Rechnungslegung in Ungarn

Veröffentlicht von GRIN Verlag, 2007, ISBN 3638701352, 9783638701358

Eschlbeck, Daniela

Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse
veröffentlicht von Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2006

ISBN 3486579436, 9783486579437

Friedrich, Valentin

Bilanzpolitische Spielräume und Grenzen der Bilanzierung nach IFRS im Mittelstand: Unter besonderer Berücksichtigung des ED IFRS for SMEs

veröffentlicht von GRIN Verlag, 2008, ISBN 3638928330, 9783638928335

Hildebrandt, Mathias

Die steuerliche Bewertung von Investitionen deutscher Unternehmen in Ungarn
Veröffentlicht von GRIN Verlag, 2007, ISBN 363870260X, 9783638702607

Höller, Yvonne

IFRS für kleine und mittlere Unternehmen: Der Standardentwurf des IASB-
Chancen und Herausforderungen
veröffentlicht von GRIN Verlag, 2008, ISBN 3640100131, 9783640100132

Jung, Hans

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
Edition: 10, Veröffentlicht von Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2006
ISBN 3486580493, 9783486580495

Kailer, Norbert / Artmann, Eveline / Pernsteiner, Helmut

Wachstumsmanagement für Mittel- und Kleinbetriebe: Eintrittsschritte in die
neuen EU-Märkte
veröffentlicht von Erich Schmidt Verlag GmbH &, 2006, ISBN 3503097589,
9783503097586

Kollmann, Tobias

E-Entrepreneurship: Grundlagen der Unternehmensgründung in der net
Economy
Ausgabe: 3, veröffentlicht von Gabler Verlag, 2008, ISBN 3834909785,
9783834909787

Meth, Dirk

Die IFRS als Grundlage der Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen
veröffentlicht von Josef Eul Verlag GmbH, 2007, ISBN 3899366131,
9783899366136

Mösch, Martin

IFRS im Mittelstand- eine Chance für KMU?
veröffentlicht von GRIN Verlag, 2007, ISBN 3638852032, 9783638852036

Reindl, Christian

Investition im Ausland: Betriebsstätte oder Tochterkapitalgesellschaft
veröffentlicht von GRIN Verlag, 2007, ISBN 3638653471, 9783638653473

Trageser, Christoph

IFRS im Mittelstand: Möglichkeiten zur Vereinfachung
veröffentlicht von BoD – Books on Demand, 2008, ISBN 3836666235,
9783836666237

Ull, Thomas

IFRS-Rechnungslegung in mittelständischen Unternehmen: Empfehlungen für
die inhaltliche Ausgestaltung einer mittelstandsorientierten IFRS-
Rechnungslegung
veröffentlicht von Springer, 2006, ISBN 3835005707, 9783835005709

Vollmuth, Hilmar J.

Bilanzen richtig lesen, besser verstehen, optimal gestalten: Bilanzanalyse und Bilanzkritik für die Praxis, Edition: 9, veröffentlicht von Haufe Verlag DE, 2008
ISBN 3448093076, 9783448093070

Wagenhofer, Alfred

Controlling und IFRS-rechnungslegung: Konzepte, Schnittstellen, Umsetzung von Alfred Wagenhofer, Dr. Anne d'Arcy, Dr. Stefan Borchers, Professor Dr. Edgar Ernst u.a., Anne D'Arcy
veröffentlicht von Erich Schmidt Verlag GmbH &, 2006, ISBN 3503093575, 9783503093571

Winkeljohann, Norbert / Herzig, Norbert

IFRS für den Mittelstand Perspektiven, Anwendung, Praxisberichte:
Perspektiven- Anwendung- Praxisberichte
veröffentlicht von Schäffer-Poeschel, 2006, ISBN 3791025783, 9783791025780

SONSTIGE QUELLEN und INFORMATIONSMATERIAL

Artikel 5 OECD-Musterabkommen und dazu ergangenen Kommentar

KMU Forschung Austria

Länderprofil Ungarn, November 2004,
http://www.kmuforschung.ac.at/de/Projekte/Fit%20for%20Enlargement/L%C3%A4nderprofil_Ungarn.pdf

KSV1870

Country report für Investoren und Exporteure Ungarn, 2008,
<http://www.ksv.at/KSV/1870/de/pdf/947LeitfadenUngarn.pdf>

Richter, Gabriele / Gálffy, Zoltán / Bödecs, Barnabás

Der Jahresabschluss nach dem neuen RLG- Unterschiede zum österreichischem Recht, 1992
www.fowi.at, 15.06.2009

WKO

Zukunft Wirtschaft, 10 Mittelstand, S 346
http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=427208&dstid=8500&openavid=44642, Inhalte/Download, 08.05.2009

http://www.industriemagazin.at/index.php?id=im-news000&tx_ttnews%5BbackPid%5D=650&tx_ttnews%5Btt_news%5D=4542&cHash=35ace32717, 8.05.09

http://www.ifrs-portal.com/Mittelstand/IFRS_fuer_KMU/IFRS_fuer_KMU_01.htm, 15.05.2009

http://www.npae.info/2_Konzepte.html, 16.05.2009

<http://www.controllingportal.de/Fachinfo/IAS---IFRS/Entwurf-der-IFRS-fuer-den-Mittelstand-enttaeuscht.html>, 16.05.2009

http://www.giessen-friedberg.ihk.de/Geschaeftsbereiche/Recht_und_Steuern/Steuern/Anlagen/DIHK-BdB-BDI_Postitionspapier-IFRS06-02.pdf, 16.05.2009

http://www.bdo.at/wirtschafts_pruefung/ifrs/?full=1004, 16.05.2009

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report4_de.pdf, 25.05.2009

http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/Aussenwirtschaft/Direktinvestitionen/2008/pa_di_20080924_direktinvestitionen_ueberspringen_die_100_mrd_euro-grenze.jsp#tcm:14-89561, 07.06.2009

<http://www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=DE&report=950.3>, 07.06.2009

<http://www.ksv.at/KSV/1870/de/pdf/947LeitfadenUngarn.pdf>, 14.09.2009

Erklärung

Ich erkläre, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe.

Neumarkt, 06.07.2009



DAVID Evelin

